

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ХАРКІВСЬКИЙ
ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

Н. О. Власова, В. А. Міщенко, Т. В. П'ятак, Т. І. Кочетова, А. В. Котлярова

ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ

Підручник

Рекомендовано вченою радою НТУ «ХПІ» як підручник для студентів економічних спеціальностей, протокол № 6 від 07 липня 2017 року

Харків
Світ Книг
2018

УДК 658.14/.17(075.8)

ББК 65.291.9я7

Ф59

Рекомендовано вченою радою НТУ «ХП» як підручник для студентів економічних спеціальностей, протокол № 6 від 07 липня 2017 року

Рецензенти : **І. В. Журавльова** - д.ек.н., проф., зав. кафедри фінансів ХНЕУ ім. С. Кузнеця

А. С. Крутова - д.ек.н., проф., зав. кафедри фінансів, аналізу та страхування ХДУХТ

Автори:

Колектив викладачів кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів НТУ «ХП» : Н. О. Власова, к. ек. н., проф.; В. А. Міщенко, д. ек. н., проф., зав. кафедри; Т. В. П'ятак, к. техн. н., доц.; Т. І. Кочетова, доц.; А. В. Котлярова, доц.

За науковою редакцією к. ек. н., проф. Н.О. Власової

Н. О. Власова, В. А. Міщенко, Т. В. П'ятак, Т. І. Кочетова, А. В. Котлярова.

Ф59 Фінанси підприємств: Підручник / за наук. ред. проф. Н.О. Власової – Х.: Світ Книг, 2018. – 437 с.

ISBN 978-966-2678-54-3

У підручнику системно з урахуванням світового досвіду розглянуто теоретичні та практичні аспекти функціонування фінансів суб'єктів господарювання в умовах сучасного розвитку ринкових відносин. Визначено механізми формування, розподілу та ефективного використання фінансових ресурсів на рівні підприємств. Наведено конкретні методичні підходи щодо обґрунтування напрямів розвитку фінансової діяльності та нарощення фінансового потенціалу підприємств.

Підручник призначений для студентів вищих навчальних закладів з економічних спеціальностей й, в першу чергу, за галуззю знань «Управління та адміністрування», особливо спеціальністю «Фінанси, банківська справа та страхування». Він розрахований на читачів із різним рівнем підготовки у галузі економіки та управління фінансами й буде корисним не лише студентам і викладачам вузів, але і практичним працівникам – керівникам, менеджерам, підприємцям.

УДК 658.14/.17(075.8)

ББК 65.291.9я7

ISBN 978-966-2678-54-3

Колектив авторів, 2018
Видавництво «Світ книг», 2018

ЗМІСТ

ВСТУП

ТЕМА 1. ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ, СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ, ОРГАНІЗАЦІЯ

- 1.1.Фінанси підприємств у загальній системі фінансів, їх сутність та характеристика
- 1.2.Фінансові ресурси підприємств. Функції фінансів підприємств
- 1.3.Фінансові відносини та фінансова діяльність підприємств
- 1.4.Регулювання та організація фінансової діяльності підприємств

Контрольні питання.

ТЕМА 2. АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВА: ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА

- 2.1.Поняття та склад майнового потенціалу підприємства. Активи підприємства, їх сутність та класифікація
- 2.2.Необоротні активи: сутність, склад, оцінка та ефективність використання у підприємствах
- 2.3.Оборотні активи: сутність, склад та ефективність руху
- 2.4.Політика формування активів підприємства. Визначення потреби в окремих видах активів
- 2.5.Оптимізація складу та оцінка вартості активів підприємств

Контрольні питання.

ТЕМА 3. КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ФОРМУВАННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ

- 3.1.Джерела фінансування активів підприємства. Капітал підприємства, сутність і склад
- 3.2.Характеристика власного капіталу, його склад
- 3.3.Позиковий капітал
- 3.4.Політика формування фінансової структури та визначення загальної потреби у капіталі
- 3.5.Оцінка вартості та оптимізація фінансової структури капіталу

Контрольні питання.

ТЕМА 4. КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

- 4.1.Кредитування як джерело залучення фінансових ресурсів підприємствами
- 4.2.Види та порядок банківського кредитування
- 4.3.Комерційне кредитування підприємств
- 4.4.Інші форми кредитних відносин
- 4.5.Ефективність використання кредитних ресурсів та обґрунтування політики кредитування підприємств

Контрольні питання.

ТЕМА 5. ДОХОДИ, ВИТРАТИ ТА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВ

- 5.1. Доходи підприємств та джерела їх формування
- 5.2. Собівартість продукції та поточні витрати підприємств
- 5.3. Прибуток та фінансові результати
- 5.4. Формування та розподіл прибутку підприємств
- 5.5. Оподаткування та податкова політика підприємств

Контрольні питання.

ТЕМА 6. ГРОШОВИЙ ОБОРОТ. ОРГАНІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ

- 6.1. Грошові потоки підприємств, їх сутність та класифікація
- 6.2. Грошовий оборот та грошові розрахунки в діяльності підприємств
- 6.3. Безготівкові операції та розрахунки

Контрольні питання.

ТЕМА 7. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

- 7.1. Сутність, мета та завдання оцінки фінансового стану підприємства
- 7.2. Інформаційне забезпечення оцінки фінансового стану підприємства
- 7.3. Напрями та система показників оцінки фінансового стану підприємства

Контрольні питання.

ТЕМА 8. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ТА КОНТРОЛЬ

- 8.1. Сутність, об'єкти, цілі та завдання фінансового планування
- 8.2. Основні методи фінансового планування
- 8.3. Види фінансових планів та бюджетів. Порядок їх розробки
- 8.4. Фінансовий контроль на підприємстві

Контрольні питання.

ТЕМА 9. БАНКУРУТСТВО ТА ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА

- 9.1. Фінансова криза та банкрутство підприємств
- 9.2. Фінансові заходи упередження банкрутства. Діагностика банкрутства підприємства
- 9.3. Механізми фінансової стабілізації підприємства при загрозі банкрутства. Фінансова санація підприємства

Контрольні питання.

ЛІТЕРАТУРА

ДОДАТКИ

ВСТУП

Фінансова сфера підприємств - провідних господарюючих суб'єктів національної економіки – визначає не тільки результати їх діяльності, а й формує та впливає на всю фінансову систему держави. Динамічний розвиток фінансової сфери та фінансових відносин, з одного боку, та підприємницької діяльності, з іншого боку, потребують постійного оновлення такої важливої дисципліни як «Фінанси підприємств», яка займає провідне місце у підготовці студентів, що навчаються за економічними спеціальностями, й, в першу чергу за спеціальністю «Фінанси, банківська справа та страхування».

Навчальний посібник висвітлює всі питання навчальної програми з дисципліни «Фінанси підприємств» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». Матеріал посібнику базується на працях класиків світової та національної економічної науки, результатах власних наукових розробок авторів, чинному законодавстві та нормативних актах України, статистичній інформації, а також конкретних моделях і методах управління фінансами підприємства, які використовуються на зарубіжних та вітчизняних підприємствах.

Посібник структурований за основними темами, у кожній з яких у повному обсязі висвітлено усі аспекти даного напрямку. Огляд матеріалу починається з розкриття сутності фінансів та фінансових ресурсів, змісту фінансових відносин, організації та регулювання фінансової діяльності підприємств. Друга тема присвячена характеристиці та елементам управління активами підприємств. Далі розглядаються джерела фінансування активів, зміст капіталу та основні підходи до його оптимізації. Okремою темою у посібнику докладно розглянуто порядок кредитування суб'єктів господарювання, сучасні його форми та види. У наступній темі визначено джерела доходів, склад поточних витрат та основи управління прибутком підприємств. У посібнику приділено увагу питанням організації грошового обороту та грошовим розрахункам підприємств зі своїми контрагентами. Okремі теми присвячені оцінці фінансового стану та фінансовому плануванню на рівні підприємств. Завершується посібник фінансовими проблемами щодо банкрутства та фінансової санації підприємств.

В усіх темах навчального посібника використовуються методи виявлення причинно-наслідкових зв'язків, системного підходу, статистичного, графічного та табличного представлення матеріалу. Посібник містить приклади, як із зарубіжної практики, так і з української економіки, що дає можливість оцінити існуючі проблеми та визначити основні шляхи їх вирішення.

Для закріплення теоретичного та практичного матеріалу за кожною темою наведено ключові поняття, завдання для самостійного вивчення нормативних документів, контрольні питання, які сприяють розвитку творчих здібностей і практичних навичок майбутніх фахівців, їх адаптивних можливостей і готовності до професійної співпраці.

Метою навчального посібника є формування у майбутніх фахівців

вміння використовувати надбанні теоретичні знання та практичні навички на всіх стадіях управління фінансовим потенціалом підприємств; застосовувати освоєні методики для удосконалення аналізу та планування фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання на основі принципів і закономірностей фінансової науки, що забезпечить підвищення їхньої фінансової стійкості та конкурентоспроможності.

Як прикладна економічна дисципліна *«фінанси підприємств»* вивчає систему економічних відносин відокремлених господарюючих суб'єктів (юридичних осіб або фізичних осіб – підприємців) з приводу формування, розподілу та використання фондів грошових засобів (фінансових ресурсів) у процесі виробництва або іншої господарської діяльності. Як навчальна дисципліна «фінанси підприємств» базуються на знаннях таких економічних дисциплін як: «макроекономіка», «мікроекономіка», «економіка підприємства» тощо. Вона тісно пов'язана з вивченням таких суто фінансових дисциплін, як «фінанси», «гроші та кредит» та ін.

Навчальний посібник призначений для студентів ВНЗ III-IV рівнів акредитації за галуззю знань 07 «Управління та адміністрування», спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». Навчальний посібник буде корисним у підготовці фахівців з інших економічних спеціальностей. Він розрахований на читачів із різним рівнем підготовки у галузі економіки та управління фінансами й буде корисним не лише студентам і викладачам вузів, але і практичним працівникам – керівникам, менеджерам, підприємцям.

ТЕМА 1. ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ, СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ, ОРГАНІЗАЦІЯ



Основні питання:

- 1.1. Фінанси підприємств у загальній системі фінансів, їх сутність та характеристика
- 1.2. Фінансові ресурси підприємств. Функції фінансів підприємств
- 1.3. Фінансові відносини та фінансова діяльність підприємств
- 1.4. Регулювання та організація фінансової діяльності підприємств



Ключові слова та поняття: фінанси, фінансова система, фінанси підприємств, фінансові ресурси, функції фінансів підприємств, авансування, інвестування, фінансові відносини, фінансовий механізм, регулювання фінансової діяльності підприємств, функції та організація фінансової діяльності підприємств.

1.1. Фінанси підприємств у загальній системі фінансів, їх сутність та характеристика

Фінанси - це економічна категорія, що являє собою систему розподільчих грошових відносин, виникаючих у процесі формування та використання фондів грошових засобів у суб'єктів господарювання, які беруть участь у створенні сукупного суспільного продукту.



Термін «фінанси» (от лат. «financia») з'явився приблизно у XIII-XV століттях у торгових містах Італії й, буквально, позначав «платіж», а у широкому розумінні, - обов'язкова сплата грошей.

У історичному сенсі виникнення держав передбачало, зокрема всього іншого, встановлення певних взаємовідносин щодо розподілу та перерозподілу вироблених економічних благ між державою у особі верховної влади й іншими суб'єктами відтворювальних відносин.



«...наприкінці XVII століття... під словом фінанси стали розуміти усю сукупність державного майна й взагалі стан всього державного господарства... його доходи, витрати та борги. ...науку о фінансах можна визначити як науку о засобах найкращого задоволення потреб держави...»

Витте С.Ю. Конспект лекцій о народном и государственном хозяйстве. М., 1997

Розвиток товарного виробництва та товарно-грошових відносин удосконалював методи та засоби мобілізації, використання та розподілу коштів між різними учасниками відтворювального процесу. Особливого значення набуває у цей період відокремлення руху грошових засобів від руху

товарів. Сутність фінансів полягає саме в тому, що вони завжди мають грошову форму прояву, але вони не тотожні поняттю «гроші».



- 1) Фінанси – поняття більш вузьке, у склад якого входять й грошові відносини.
- 2) Гроші з'явилися на зорі сучасної цивілізації й використовувались у якості універсального товару. Фінанси виникли разом із централізацією державної влади та розвитком економічних інститутів.
- 3) Функції грошей: служити для накопичення, платежів, визначення вартості, міжнародних розрахунків. Фінанси призначені направляти та перерозподіляти грошові потоки, стабілізувати ціни, контролювати доходи й витрати.
- 4) Гроші завжди можна поррахувати, підібрати еквівалент певній сумі й знайти їй вираження. Фінансові відношення являють собою сукупність грошових потоків, тому виразити їх у якій не будь формі можна далеко не завжди.

<http://thedifference.ru/chem-otlichayutsya-finansy-ot-deneg/>

Розглядаючи процес відтворення сукупного суспільного продукту як сукупність взаємопов'язаних стадій:

виробництво – розподіл – обмін - споживання,

слід підкреслити, що прояв фінансових відносин завжди супроводжується реальним рухом грошових засобів. Відсутність такого руху на стадіях *виробництва* та *споживання* процесу відтворення свідчить, що вони не являються місцем виникнення фінансів. Реальний рух грошей має місце лише на другій та третій стадіях процесу відтворення – у *розподілі* та *обміні*. Але характер руху вартості (у її грошовій формі) на цих стадіях різний, що не дозволяє їх обох віднести до сфери функціонування фінансів.

На другій стадії (*розподілу*) рух вартості у грошовій формі здійснюється відокремлено від руху товарів й характеризується її відчуженням (переходом з рук одних власників у руки інших) або цільовим виокремленням кожної частки вартості (у межах одного власника). На третій стадії (*обміну*) розподілена вартість (у грошовій формі) обмінюється на товарну форму, тобто здійснюється процес купівлі-продажу. Відчуження самої вартості у даному випадку не відбувається: вона лише змінює свою форму – з грошової на товарну. Таким чином, на другій стадії відтворення має місце односторонній рух грошової форми вартості, а на третій – двосторонній рух вартостей (у грошовій й товарній формах). На третій стадії процесу відтворення обмінні операції обслуговуються двома категоріями: 1) грошима, як загальним еквівалентом, який виступає посередником обмінних актів (*товар – гроші; гроші – товар*), у результаті яких суспільний продукт розподіляється між суб'єктами суспільного відтворення; 2) ціною, на основі якої відбувається кількісне вимірювання вартостей, що обмінюються та знаходяться у різних формах. Тобто, під час обміну фінансам не має місця.

Сферою виникнення та функціонування фінансів є друга стадія процесу відтворення, на якій відбувається *розподіл вартості* суспільного продукту за *цільовим призначенням та суб'єктами господарювання*, кожний з яких має отримати свою частку у виробленому продукті. Тому важливою ознакою фінансів як економічної категорії є *розподільчий характер відносин*.

Відмінною ознакою фінансів є й те, що процес перерозподілу коштів супроводжується створенням фондів грошових засобів, що мають *цільове призначення*. Фонди грошових засобів, що створюються на рівні держави, органів місцевого управління, називають *централізованими фондами*, грошові фонди, що створюються суб'єктами господарювання та домогосподарствами – *децентралізованими*.

Таким чином, *основними ознаками фінансів* як економічної категорії є наступне:



- 1) це грошові відносини, що викликані фактом наявності держави;
- 2) це завжди грошові відносини, що пов'язані з рухом коштів;
- 3) ці відносини мають розподільчий характер та основані на правових нормах та етиці ведення бізнесу;
- 4) ці відносини цілеспрямовані на створення централізованих та децентралізованих грошових фондів.

У процес суспільного відтворення включені різноманітні суб'єкти господарювання, відношення та взаємозв'язки між якими пронизані фінансовою системою. **Фінансова система** – це форма організації грошових відносин між усіма суб'єктами відтворювального процесу щодо розподілу та перерозподілу сукупного суспільного продукту. Схематично фінансова система держави представлена на рис. 1.1.

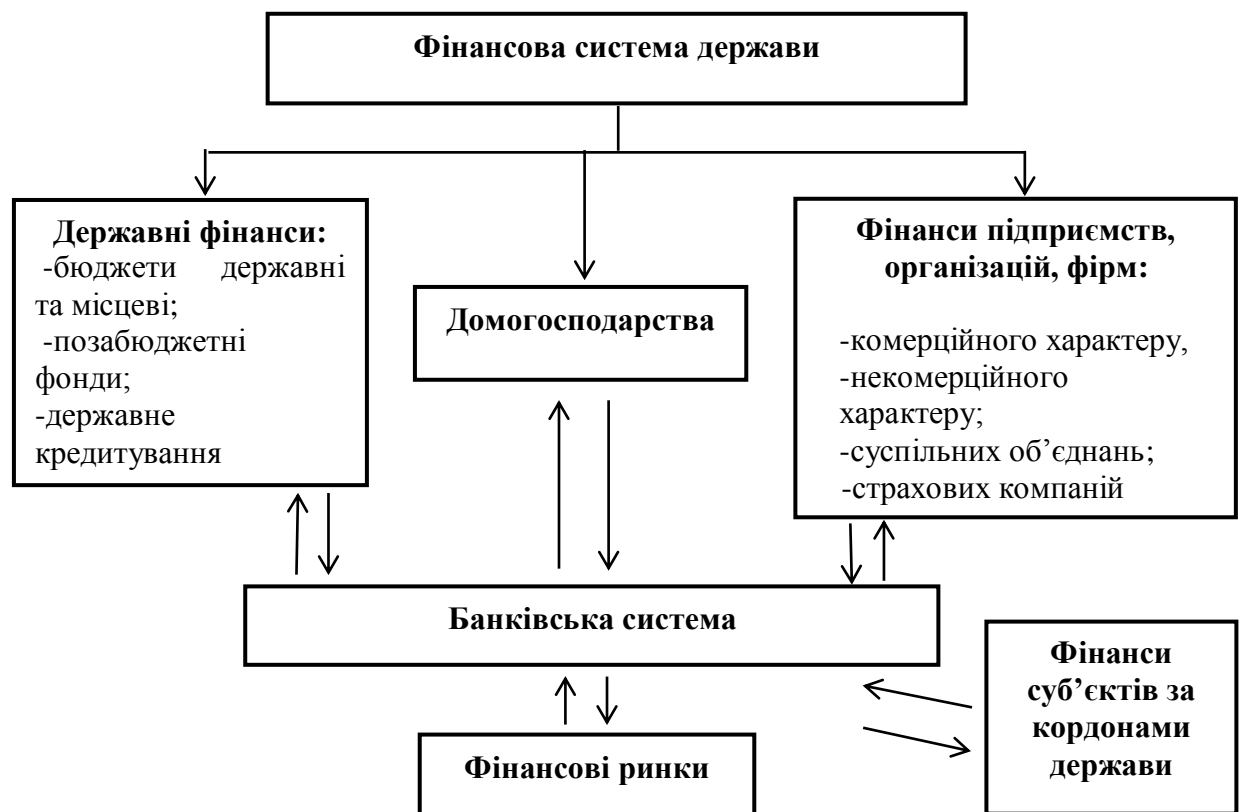


Рис. 1.1 – Місце фінансів підприємств у фінансовій системі держави

У національній економіці виокремлюють наступні основні групи суб'єктів господарювання:

домашні господарства. Це господарюючі суб'єкти, які здійснюють діяльність, пов'язану з веденням домашнього господарства - найчастіше це споживання. Їх економічна діяльність спрямована на надання економічних ресурсів і факторів виробництва, наприклад, робочої сили, капіталу, землі іншим господарюючим суб'єктам. Фінансові ресурси, отримані в результаті цього, використовуються для придбання необхідних їм благ або ж для накопичення. У фінансовій системі домогосподарства забезпечують надходження грошей у загальнодержавні та регіональні (місцеві) бюджети у формі податків, зборів та інших обов'язкових платежів, а також інвестиції у різноманітні цінні папери та інші фінансові інструменти, що імітуються різними державними органами або окремими підприємствами;

держава, яка є найважливішим суб'єктом господарської діяльності, що істотно визначає характер функціонування національної економіки, й впливає на стан та розвиток інших суб'єктів господарювання, у тому числі усіх видів підприємств. Сфера державних фінансів забезпечує інвестування та пільгове кредитування певної частини підприємств й, в першу чергу державних, за рахунок коштів бюджетів різних рівнів та спеціальних фондів, а також формування доходної частини бюджетів домогосподарств за рахунок виплат заробітної платні робітникам бюджетної сфери, виплат пенсій та іншої соціальної допомоги;

підприємства (організації, фірми). Це господарюючі суб'єкти, діяльність яких спрямована переважно на виробництво та реалізацію матеріальних благ та послуг й інвестування у цей процес. Сфера фінансів підприємств забезпечує формування доходної частини бюджетів домогосподарств у формі заробітної платні, соціальних виплат за рахунок прибутку, виплати доходів у вигляді дивідендів або процентів по цінним паперам й ін., а також доходної частини загальнодержавних та місцевих бюджетів, позабюджетних й спеціальних фондів у формі податків, зборів та інших обов'язкових платежів. Саме у цій сфері формується основна частина доданої вартості, яка забезпечує не тільки розвиток підприємств, але й розвиток національної економіки в цілому та рішення соціальних задач суспільства.

В умовах розвиненої ринкової економіки взаємозв'язок між вище переліченими групами суб'єктів господарювання здійснюється за допомогою певної *інфраструктури* фінансової системи. Значна частка комерційних та фінансових операцій здійснюється через *банківську систему* (див. рис. 1.1). Посередницькі функції виконують *фінансові ринки*, які не є власниками фінансових ресурсів, а лише допомагають оптимізації їх використання. Глобалізація та наявність зовнішньоекономічних відносин розширює фінансову систему за межі окремої держави й формують притоки та відтоки грошових засобів для різних суб'єктів господарювання.

Основу фінансової системи держави складають *фінанси підприємств*. Їх пріоритет визначається найбільшим обсягом генерування фінансових

ресурсів за рахунок власних внутрішніх джерел, які формують більшу частину національного доходу та доходів бюджетів різних рівнів.

Підприємства можуть бути комерційними й некомерційними, фінансовими й не фінансовими; можуть розподілятися за формами власності, організаційно-правовими формами, розмірами, видами діяльності тощо. Перш ніж визначити поняття «фінанси підприємств» уточнимо, що ми розуміємо під поняттям «підприємство».



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. Суб'єктами господарювання є:

- 1) господарські організації - юридичні особи, державні, комунальні та інші підприємства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку;*
- 2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці (фізичні особи).*

Господарський Кодекс України от 16.01.2003, № 436-IV, ред. від 13.04.2017 р.

Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page>

З точки зору сучасної економічної теорії підприємство являє собою організацію, фірму що самостійно систематично виробляє продукцію, товари, послуги або виконує роботи для реалізації їх за своїми межами, а також здійснює відтворення ресурсів.

Основні економічні риси підприємства можна представити таким чином (рис. 1.2).

ОСНОВНІ ЕКОНОМІЧНІ РИСИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СУБ'ЄКТУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	самостійність, яка передбачає певні ризики та відповідальність щодо прийняття рішень
	просторова відокремленість
	систематичність діяльності на протязі значного періоду часу
	спрямованість на задоволення зовнішніх потреб шляхом виробництва продукції, товарів та послуг
	здатність до самовідтворення

Рис. 1.2 – Основні економічні риси підприємства як суб'єкта підприємницької діяльності

Інститут підприємства відрізняється значною національною специфікою й тісно пов'язаний з іншими соціально-економічними інститутами конкретної держави. «Господарський кодекс України», підкреслюючи самостійність та систематичність діяльності підприємств, доповнює їх характеристику статусом *юридичної особи*, яка ідентифікується відокремленням майна, самостійним балансом, рахунками в установах банків, печаткою із своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом.

Надання підприємству статусу юридичної особи обумовлено значними зв'язками підприємств з зовнішніми та внутрішніми контрагентами (постачальниками ресурсів, споживачами, державними організаціями, найманими робітниками тощо), що забезпечує їм правові можливості заключати угоди, оформляти контракти, нести майнову відповідальність за своїми зобов'язаннями.

Але практика господарювання свідчить, що не завжди з поняттям юридичної особи співпадає поняття підприємства. Наприклад, коли у межах одного підприємства функціонують кілька юридичних осіб (будинки й устаткування є майном однієї юридичної особи, а персонал наймається іншою юридичною особою), або, навпаки, фактично різні підприємства користуються реквізитами однієї юридичної особи. Або поряд з підприємствами - «юридичними особами», господарською діяльністю займаються підприємці - «фізичні особи». Слід підкреслити, що *господарська діяльність окремих підприємців*, з економічної точки зору, значною мірою відповідає характеристикам підприємства.

Таким чином, *підприємство* у сучасному представленні це:

1) структуроутворюючий елемент національної економіки, самостійна відокремлена економічна система, в якій для виробництва продукції, надання послуг та іншої діяльності, що законодавчо дозволена, об'єднуються трудові, матеріальні та фінансові ресурси. Воно одночасно є джерелом задоволення потреб суспільства у товарах й послугах та місцем зайнятості й, в певній мірі, соціальної захищеності більшості працездатного населення;

2) самостійна юридична особа, що має можливість заключати контракти, виступати від свого імені у судах в якості позивачів та відповідачів, щодо виконання цих контрактів. Контрактний підхід підкреслює добровільний характер участі людей у діяльності підприємства;

3) майновий комплекс, який використовується для підприємницької діяльності. Підприємство може бути об'єктом купівлі-продажу, застави та інших угод, що пов'язані з встановленням, зміною та припиненням майнових прав. До складу майнового комплексу входять усі види майна, що забезпечують його діяльність (земельні ділянки, будівлі, споруди, устаткування, інвентар, сировина, продукція, права вимоги, борги, права, щодо визначення індивідуалізації підприємства тощо);

4) підприємництво, діло, бізнес, що розуміється як деякий нематеріальний актив, який забезпечує конкурентні переваги, досягнення високих результатів у діяльності індивідів та колективів;

5) самостійна економічна система, що функціонує у межах економічних систем більш високого рівня (галузі, регіону, національної економіки) та здатна до самовідтворення та розвитку.



Відповідно до цього:

Фінанси підприємств – являють собою систему економічних відносин відокремлених господарюючих суб'єктів (юридичних осіб або фізичних осіб – підприємців) з приводу формування, розподілу та

використання фондів грошових засобів у процесі виробництва або іншої господарської діяльності.



Фінанси підприємств як самостійний напрям фінансової науки виник достатньо недавно. Ще на початку XX століття він не був ще сформований як систематизоване представлення про фінансові відносини суб'єктів господарювання. Лише після Другої світової війни цей напрям почали виокремлювати від загальної фінансової науки. Управління фінансами на рівні підприємств здійснювалось на інтуїтивній основі, ринки капіталів лише формувалися, не було ще транснаціональних корпорацій й не було необхідності у формалізації процедур оцінки інвестиційної та фінансової діяльності. Окремі елементи управління фінансами підприємств розвивались у межах бухгалтерського обліку. Існувало два самостійних напрями – аналіз балансу та фінансові обчислення. Систематизація питань управління фінансами підприємств у нашій державі почалась у пострадянський період – 90-і роки XX століття.

1.2. Фінансові ресурси та функції фінансів підприємств

Діяльність господарюючого суб'єкта супроводжується певними фінансовими відносинами, матеріальними носіями яких у господарській системі виступають *фінансові ресурси*.



У загальному розумінні **фінансові ресурси** – це сукупність усіх видів фінансових активів, що знаходяться у розпорядженні економічних суб'єктів та формуються у результаті взаємодії надходження, витрачання та розподілу грошових засобів, їх накопичення та використання.

Фінансові ресурси підприємств являються складовою загальної системи *ресурсів*, які є об'єктивною умовою їх функціонування та розвитку. Вони володіють відповідними рисами, характерними для ресурсів суб'єктів господарювання в цілому.



Характерні риси ресурсів підприємств:

- формуються на вході підприємства;
- залучаються на відповідних ринках через механізм купівлі-продажу, мають відповідну ціну, споживчу вартість й вартість;
- можуть накопичуватися у формі запасів;
- є елементом системи можливостей підприємства (тобто потенціалу) у досягненні певних цілей;
- беруть участь у виробництві у якості елементарних факторів виробництва;
- у процесі використання приносять своїм власникам особливий (факторний) дохід (рендта, заробітна плата, відсоток, прибуток);
- обмежені, взаємозамінні, взаємозалежні, взаємодоповнюють один одного, змінюються та зношуються у часі.

Власова Н.О., Андросов В.Ю. Ресурси та ресурсне забезпечення підприємств: теоретичні аспекти / Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. – Харків : ХДУХТ, 2012. – Вип. 1 (15). – С. 250-257.

Основні якісні риси фінансових ресурсів підприємств можна згрупувати наступним чином: 1) загальноекономічні; 2) суто фінансові; 3) індивідуальні.

Перша група – загальноекономічні включає:

- *вартісну оцінку*, як універсальну ознаку розміру накопичення, акумулювання економічного ресурсу;

- *наявність права* власності, яке з юридичної точки зору розглядається як право *володіння, використання та розпорядження*. Розподіл титулу власності та права розпорядження виникло, в першу чергу, у зв'язку з розвитком кредитних відносин. Відповідно до права власності фінансові ресурси класифікують на *власні та залученні*;

- *залежність вартості фінансових ресурсів від фактору часу*. Фінансова теорія стверджує, що теперішня сума грошей є дорожчою, ніж така ж сума у будь-якому майбутньому періоді часу. Це пов'язано з тим, що вільні фінансові ресурси можна інвестувати й через певний період часу отримати додатковий дохід;

- *забезпечення економічного та соціального розвитку підприємства*. На різних етапах життєвого циклу у фінансовому контексті підприємство може планувати досягнення трьох *основних цілей: фінансової рівноваги, рентабельності й економічного розвитку*.

Друга група суто фінансових ознак визначає, що фінансові ресурси є:

- *об'єктом фінансового управління*. Рух та трансформація фінансових ресурсів потребує постійних управлінських рішень щодо їх розміру та складу у взаємозв'язку з цілями розвитку суб'єктів господарювання;

- *джерелом доходу*. Як специфічний фактор виробництва тимчасово вільні фінансові ресурси підприємств мають можливість приносити додатковий дохід у формі відсотків за надані позики іншим суб'єктам господарювання або розміщенні грошей на депозитних рахунках у банківській системі тощо;

- *джерелом ризику*. Ця якісна характеристика зв'язана з попередньою. Чим вище рівень доходу, тим вище рівень ризику, що з ним асоціюється;

- *джерелом погашення фінансових зобов'язань*. Підприємство повинно акумулювати частину фінансових ресурсів для погашення своїх зобов'язань перед державою, власниками, кредиторами та інвесторами, які віддають перевагу грошовим засобам проти інших форм розрахунків.

Третя група якісних індивідуальних ознак фінансових ресурсів визначає їх, як:

- *активи з високою трансформаційною здатністю*. Фінансові ресурси не приймають безпосередньої участі у процесі виробництва. Тобто, відносно до них не здійснюються процеси механічного, хімічного, біологічного або іншого впливу з метою зміни їх споживчих якостей. Для участі у процесі виробництва вони потребують перетворення у інші види активів;

- *основний компонент фінансового потенціалу*. Фінансові ресурси забезпечують можливості комбінувати різноманітні види економічних ресурсів підприємств й створюють умови для перетворення їх у конкретний

обсяг продукції, товарів та послуг, а також генерування відповідних грошових потоків.

Визначені якісні характеристики фінансових ресурсів дозволяють ідентифікувати їх серед сукупності економічних ресурсів підприємства.



Таким чином,

фінансові ресурси - це сукупність джерел грошових засобів, що акумулюються господарюючими суб'єктами для формування необхідних йому активів з метою здійснення всіх видів діяльності як за рахунок власних доходів, нагромаджень і капіталу, так і за рахунок різного виду надходжень. Вони мають універсальну властивість перетворюватися у будь який час в інші види ресурсів. Їх особливостями є, з одного боку, постійний рух, а, з другого, розміщення у цільових фондах підприємств (статутний фонд, нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування, фонд кредитних ресурсів тощо).

Фінансові ресурси підприємств – це грошові доходи, накопичення та надходження, що формуються та знаходяться у його власності або розпорядженні, й призначені для покриття поточних витрат, реалізації цілей розширеного відтворення, матеріального стимулювання персоналу та вирішення соціальних задач.

Фінанси підприємств як важливіша компонента організаційної структури та процесу регулювання соціально-економічної системи виконують значний перелік **функцій**, основними з яких є:



1. Відтворювальна
2. Розподільна
3. Контрольна

Відтворювальна функція фінансів підприємств полягає у забезпеченні збалансованості між рухом матеріальних і фінансових ресурсів на всіх стадіях кругообігу капіталу в процесі простого та розширеного відтворення.

Економічна відокремленість оборотних, необоротних та фінансових активів потребує регулювання їх кругообігу у межах окремого підприємства. Кругообіг активів, який здійснюється безперервно, являє собою оборот, що обслуговує процес відтворення. Кругообіг починається з авансування коштів у засоби виробництва - певні фонди, що мають цільове призначення (оборотні, необоротні та інші активи).

Авансування – це реальний грошовий обіг, у результаті якого відшкодовуються поточні витрати, що виникли протягом одного виробничого циклу, шляхом реалізації продукції, товарів, послуг у вигляді виручки від реалізації (рис. 1.3). Метою авансування є створення необхідних матеріальних запасів, заділів незавершеного виробництва, готової продукції й умов для її реалізації тощо.

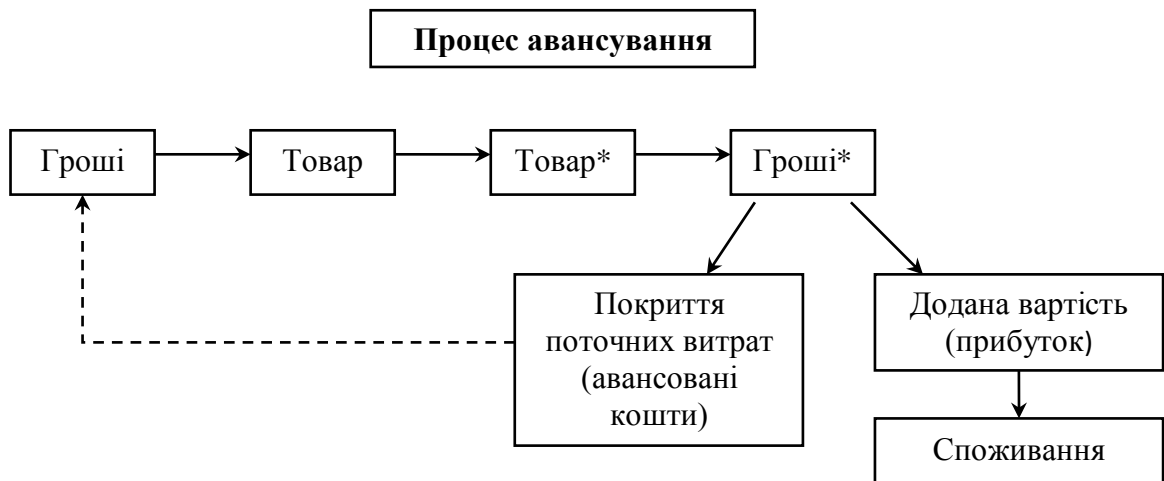


Рис. 1.3 – Зміст процесу авансування
(авансування коштів у засоби виробництва Т- виробництво продукції Т* – реалізація продукції – одержання виручки від реалізації продукції Г*– відшкодування авансованих у виробничий процес коштів із виручки від реалізації ПВ, і їхнє повернення до вихідної величини Г)

Інвестування - реальний грошовий обіг, у результаті якого грошові засоби на довгий період відволікаються із поточного обороту, а їх повернення відбувається частками за рахунок регулярних нарахувань, що включаються у склад витрат. Інвестування пов'язано з використанням фінансових ресурсів на цілі розширеного відтворення (рис. 1.4).

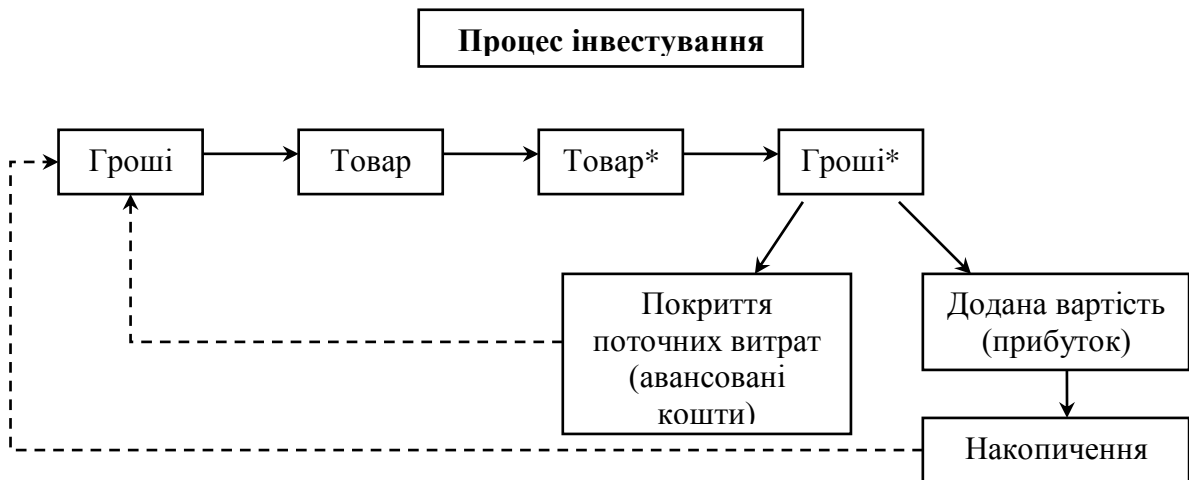


Рис. 1.4 – Зміст процесу інвестування

Відтворювальна функція спрямована на забезпечення прибутковості й ліквідності активів підприємства у короткостроковому періоді та стимулювання накопичення у довгостроковому.

Розподільна функція фінансів підприємств полягає у тому, що їх фінансові ресурси підлягають розподілу з метою виконання грошових обов'язків перед бюджетом, банками та іншими зовнішніми та внутрішніми контрагентами. Виручка від реалізації продукції, товарів, послуг підлягає розподілу та перерозподілу.

Результатом виконання цієї функції є формування та використання цільових фондів грошових засобів, створення фондів, що забезпечують фінансування прийнятих до реалізації програм, підтримка ефективної структури капіталу, зведення до мінімуму ризику банкрутства. У процесі розподілу створюються фонд відшкодування поточних витрат, фонд оплати праці тощо. Основним об'єктом розподільної функції підприємства – є *прибуток*, за рахунок якого формується певна сукупність грошових фондів: фонд податкових виплат, фонд сплати відсотків, фонд накопичення, фонд споживання тощо.

Контрольна функція фінансів підприємств полягає у реалізації контролю гривнею за реальним грошовим обігом (за виробництвом, розподілом і використанням створеного продукту), формуванням фондів грошових засобів.

Ця функція реалізується за такими основними напрямками:

- контроль за правильним та своєчасним перерахуванням коштів у відповідні фонди грошових засобів за всіма встановленими джерелами фінансування;
- контроль за дотриманням відповідної структури фондів грошових засобів з врахуванням потреб виробничого та соціального розвитку;
- контроль за цілеспрямованим та ефективним використанням фінансових ресурсів.

Контрольна функція фінансів підприємства включає також контроль за надходженням виручки від реалізації продукції, товарів й послуг та контроль за рівнем самофінансування, прибутковістю й рентабельністю.

1.3. Фінансові відносини та фінансова діяльність підприємств

Система фінансів підприємства опосередковує відповідні грошові відносини. *Фінансові відносини* формуються як за межами, так і у межах окремих господарюючих суб'єктів та залежать від форми власності та організаційно-правової форми функціонування підприємства, його галузевої приналежності, складу майна та капіталу, структури фінансових ресурсів тощо.

Загальним елементом фінансових відносин є те, що вони виникають як результат певних господарських операцій, що ініційовані самим підприємством або іншими учасниками економічного процесу. Вони завжди виражені у грошовій формі та являють собою сукупність виплат і надходжень грошових коштів підприємства.

Фінанси підприємств як складова загальної фінансової системи держави одночасно являють собою й складову системи нижчого рівня – підприємства. У зв'язку з цим фінансові відносини підприємств можна об'єднати у дві великі групи. Це відносини зовнішні та внутрішні.

Зовнішні фінансові відносини складаються з відносин підприємств із державою, установами фінансової та виробничої інфраструктур, з іншими контрагентами (постачальниками, покупцями тощо) (рис. 1.5).

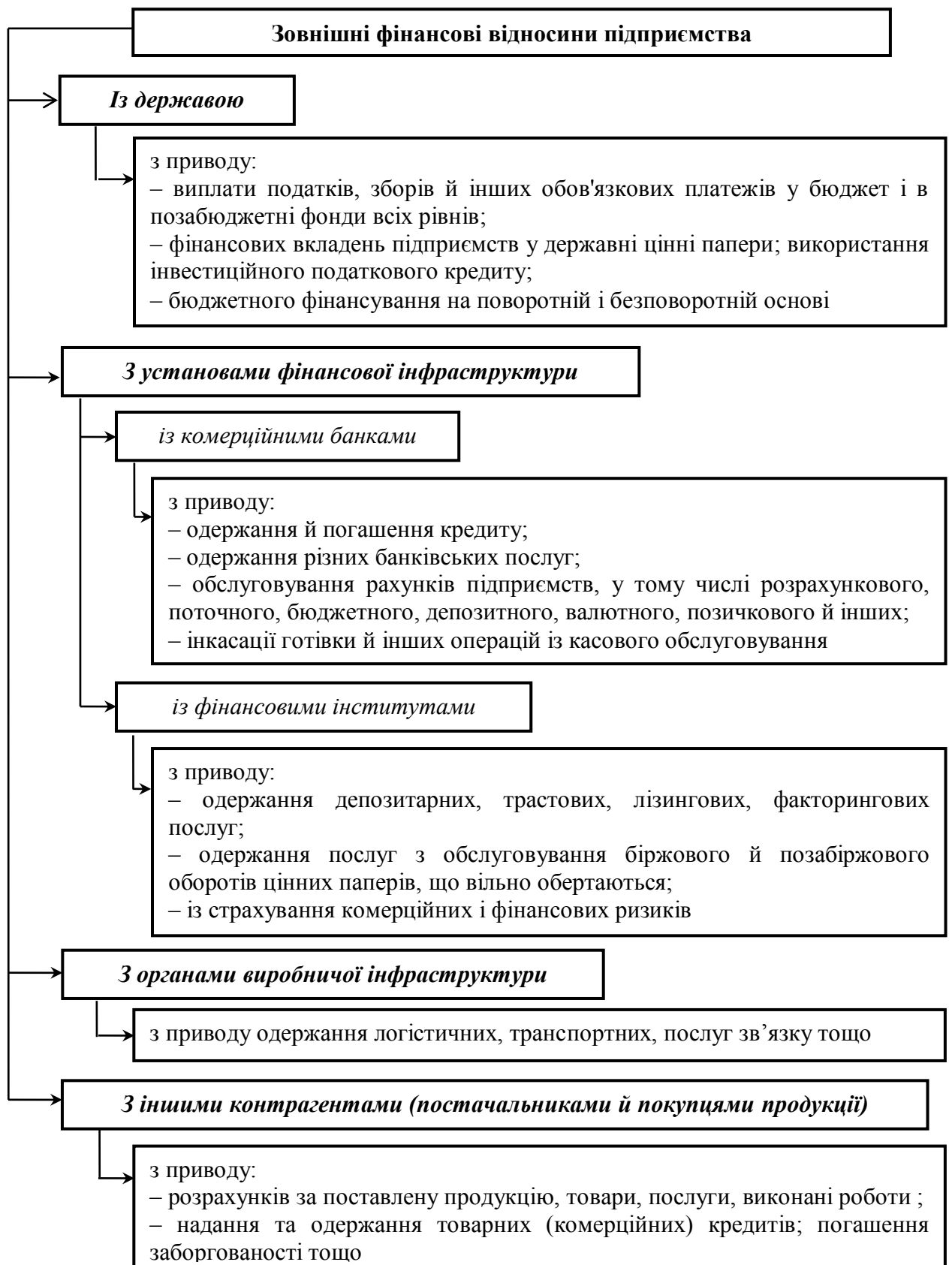


Рис. 1.5 – Зовнішні фінансові відносини підприємства

Внутрішні фінансові відносини включають відносини, що мають місце у середині підприємства з його підрозділами, філіалами, дочірніми фірмами, власниками та персоналом (рис.1.6).

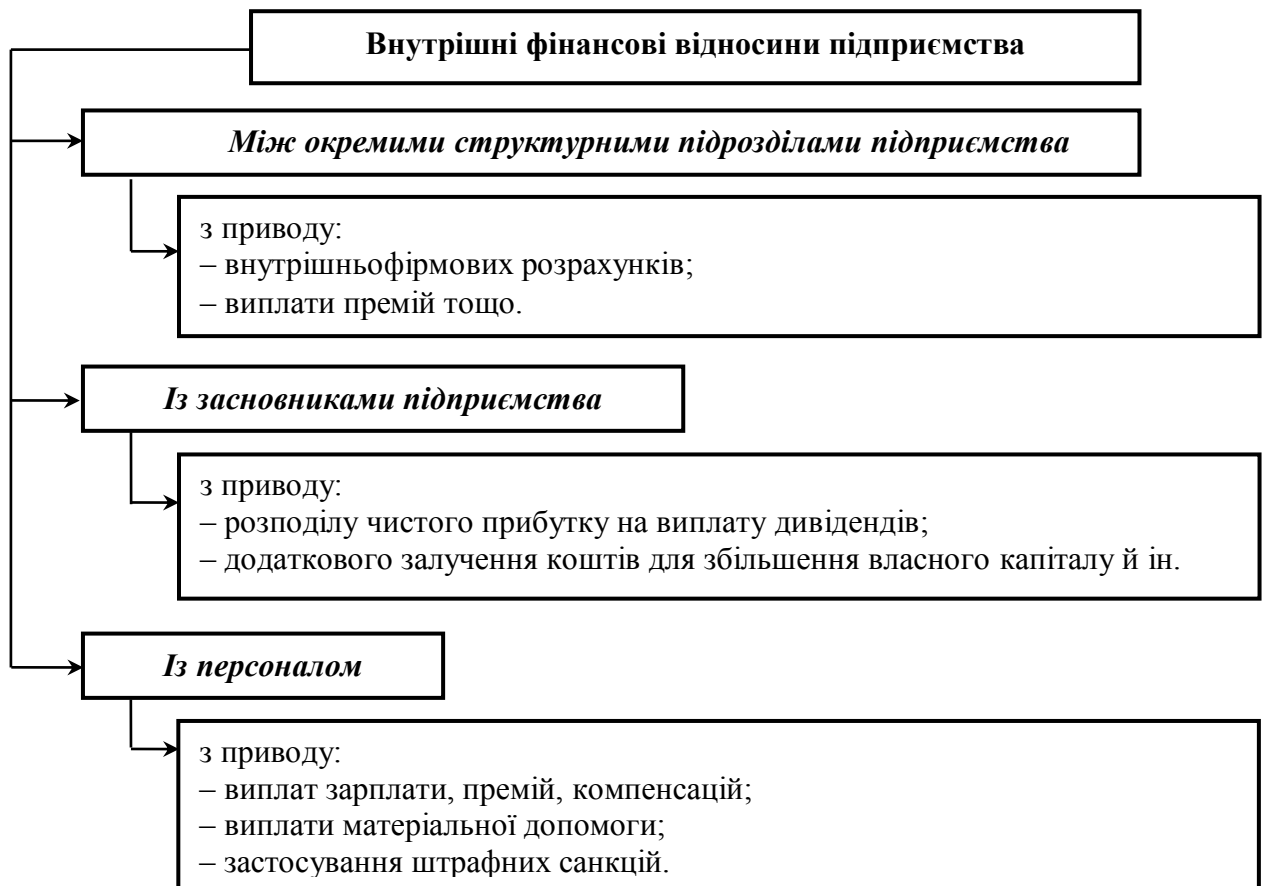
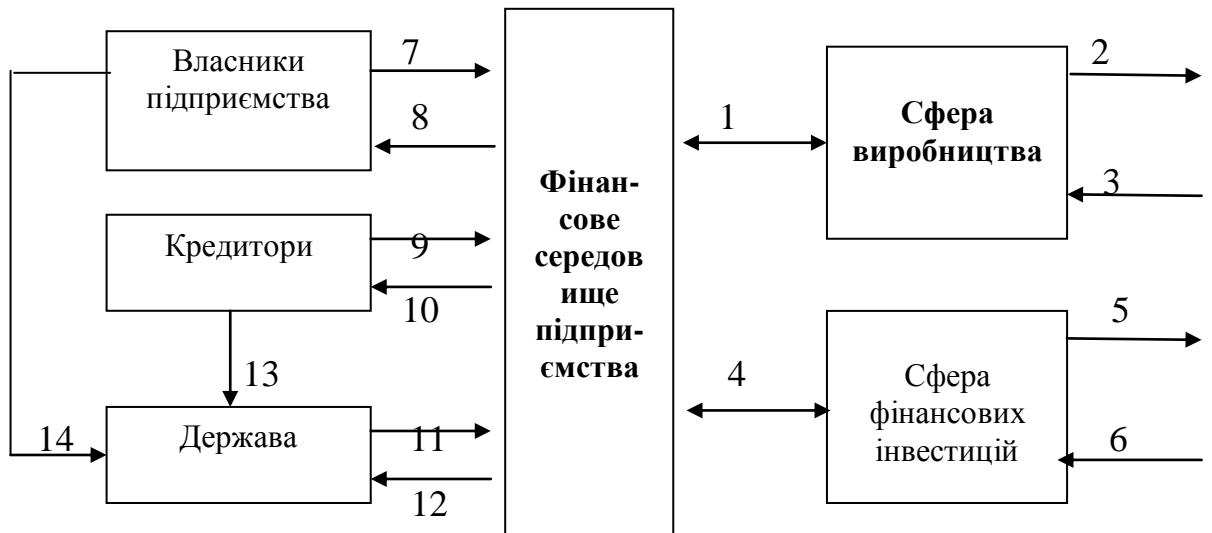


Рис. 1.6 – Внутрішні фінансові відносини підприємства

Реалізуючи виробничу функцію, підприємство вступає у відносини з різними агентами у зовнішньому середовищі: постачальниками ресурсів, споживачами продукції, державою. Функціонування підприємства в умовах розподілу праці являє собою безперервний процес обороту: операціям по закупівлі, виробництву та збуту протистоять грошові потоки, що обслуговують придбання та реалізацію вироблених благ. Таким чином, *виробнича діяльність* може бути представлена, з одного боку, у вигляді реального руху матеріальних цінностей, а з іншого боку - у грошовому вираженні.

Поряд зі сферою виробництва підприємство обов'язково має *сферу фінансів*, що охоплює ті процеси та види діяльності, які пов'язані з надходженнями, платежами й наявністю платіжних засобів. Сфера виробництва тісно зв'язана зі сферою фінансів, тому що діяльність у сфері виробництва приводить до надходжень (доходів) та платежів (витрат).

У зв'язку з тим, що надходження не завжди дорівнюють платежам, необхідна додаткова діяльність для забезпечення подальшого функціонування та рівноваги підприємства. До цього, насамперед, відноситься залучення капіталу для покриття інвестиційних платежів у формі кредитів або внесків власників чи компаньйонів. Основні потоки надходжень і платежів у взаємозв'язку за сферами діяльності підприємства схематично представлені на рис. 1.7.



1 - виробниче сальдо; 2 - виробничі платежі; 3 - виробничі надходження; 4 - сальдо інвестиційної діяльності; 5 - розміщення фінансових інвестицій; 6 - надходження від фінансових інвестицій; 7 - надходження фінансових засобів від власників; 8 - платежі власникам; 9 - надходження фінансових засобів від кредиторів; 10 - повернення засобів та інші платежі кредиторам; 11 - дотації та інші надходження фінансових засобів від держави; 12-14 - податки та інші відрахування державі.

Рис. 1.7 - Схема руху основних потоків надходжень та платежів у підприємстві

Важливим моментом, на який варто звернути увагу у даній схемі, є «виробниче сальдо», що визначається як різниця між надходженнями від виробництва (виручка від продажу продукції, інші надходження від виробництва) та виробничими платежами (поточні виплати на зарплату, придбання товарів, сировини, виробничого устаткування та ін.). Виробниче сальдо може бути позитивним або негативним. Виробниче сальдо за період - це не масштаб успіху в даний період, тому що виробничі надходження та виплати містять у собі такі частини, які у відповідний період не є ефективними у сенсі успіху, так, наприклад, виплати, що пов'язані з надходженням майна у вигляді запасів або устаткування. Виробниче сальдо в тривалому відрізку часу створює потік платежів, на підставі якого можна визначити, наскільки ефективна інвестиційна діяльність у виробничій сфері. Виробниче сальдо показує, чи повернуться пізніше інвестовані засоби з досить високим нарахуванням відсотків. **Призначення фінансової сфери** компенсувати негативне виробниче сальдо в окремі періоди, урівноважувати виробничі потоки за рахунок залучення інвестицій з боку власників або кредиторів, що надалі вимагає відповідного відтоку засобів - фінансових платежів.

Таким чином, результат діяльності підприємства в цілому не може розглядатися тільки як результат «виробництва» (операційної діяльності). Він залежить від функціонування *фінансової та інвестиційної сфер* підприємства.

Кожен цикл діяльності підприємства, пов'язаний з виробництвом та реалізацією продукції (робіт, послуг), завершується результатом, який виражається у кінцевих продуктах (товарах, послугах). *Результат* - це підсумок всіх видів діяльності господарюючого суб'єкта за певний період часу. Існує безліч критеріїв, по яким можна виміряти результати діяльності. Серед них найбільш часто використовуються - зміни обсягу продажів, прибутку та показників випуску. Грошова оцінка результату у зіставленні з витратами ресурсів виступає необхідною умовою наступного витка його діяльності. Важливим показником цієї оцінки являється *прибуток*.

Тобто *правильна й раціональна організація фінансів підприємства є визначальним фактором його успішної виробничо-господарської діяльності*. Раціональне розміщення коштів, ефективне їхнє використання й пошук додаткових джерел для фінансування господарської діяльності значною мірою визначають конкурентоспроможність підприємства в умовах ринкової економіки.

Саме ця діяльність підприємства, яка пов'язана з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів, фінансовими і грошовими відносинами, що виникають у внутрішньому та зовнішньому середовищі, називають *фінансовою*.



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



Основні види господарських операцій у складі фінансової діяльності:

- діяльність, пов'язана з формуванням валових доходів підприємства та їх розподілом з метою покриття відтворювальних витрат, тобто забезпеченням фінансовими ресурсами відтворювального процесу;
- діяльність, пов'язана з виконанням зобов'язань перед бюджетною системою;
- діяльність, пов'язана з виконанням зобов'язань перед власниками підприємства по виплаті їм доходів;
- діяльність, пов'язана з реінвестуванням прибутку з метою збільшення активів;
- діяльність, пов'язана з формуванням різних резервів підприємства;
- діяльність, пов'язана з розміщенням вільних фінансових ресурсів підприємства і залученням додаткових фінансових ресурсів на фінансовому ринку;
- діяльність, пов'язана з перерозподілом фінансових ресурсів внутрішньогалузевого або міжгалузевого характеру у разі входження підприємства у різні асоціації, концерни, синдикати, холдинги, фінансово-промислові групи;
- діяльність, пов'язана з отриманням субсидій і субвенцій з бюджетів різних рівнів.

Фінансова діяльність має певні особливості, які відображені у табл.1.1.

Таблиця 1.1 – Основні особливості фінансової діяльності підприємств

Особливість	Зміст особливості
1. Фінансова діяльність – головна форма ресурсного забезпечення реалізації економічної стратегії, зростання ринкової вартості підприємства	Економічний розвиток підприємства, розширення активів та оновлення складу активів потребує збільшення суми залучення фінансових ресурсів, вибір найбільш ефективних джерел формування цих ресурсів та інструментів інвестування. Фінансова стратегія є складовою загальної стратегії економічного розвитку підприємства.
2. Фінансова діяльність підпорядковується цілям та завданням операційної діяльності	Фінансова діяльність спрямована на зростання операційного прибутку за рахунок фінансування зростання обсягу діяльності (операційного доходу) та інвестування в оновлення матеріально-технічної бази (зниження операційних витрат).
3. Фінансова діяльність носить стабільний характер, здійснюється постійно	Фінансова діяльність продовжується навіть під час зупинки операційної діяльності й не зупиняється до повної ліквідації підприємства.
4. Фінансова діяльність залежить від галузевих особливостей та організаційно-правової форми підприємства	Галузеві особливості визначають тривалість, сезонність операційного циклу й відповідно капіталомісткість та пропорції джерел фінансування. Організаційні-правові форми впливають на формування власного капіталу.
5. Фінансова діяльність визначає специфіку грошових потоків підприємства	Під час залучення позикових коштів позитивний грошовий потік, як правило, менший за відповідний негативний потік. Під час інвестування співвідношення потоків має іншу спрямованість.
6. Зв'язана з фінансовими ринками – ринком грошей та ринком капіталу	Обсяги та результати фінансової діяльності залежать від кон'юнктури фінансових ринків.
7. Генерує специфічні ризики – «фінансові»	Основними ризиками є ризики втрати платоспроможності, фінансової стійкості та загрози банкрутства.
8. Забезпечує стабільність економічного розвитку підприємства у цілому	Створюються стабілізаційні фонди (страхові, резервні) на випадок непередбачуваних коливань кон'юнктури фінансового, товарного ринків.
9. Відбивається на фінансовому стані підприємства, як індикаторі ефективності господарської діяльності в цілому	Фінансовий стан підприємства формує його діловий імідж у партнерів, характеризує фінансовий потенціал та конкурентоспроможність.

Таким чином, враховуючи функціональну спрямованість *фінансова діяльність підприємства* пов'язана з формуванням активів та фінансової структури капіталу відповідно до завдань розвитку господарюючого суб'єкта, забезпеченням ефективного використання фінансових ресурсів у процесі господарювання, а також прибуткової діяльності за умов мінімізації фінансових ризиків та забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності господарюючого суб'єкта.

Здійснення ефективної фінансової діяльності пов'язано з визначеною *системою фінансового управління*. Успішне управління фінансами на підприємстві залежить від ефективного поєднання двох підсистем, які

складають його суть: підсистеми, що управляє, і підсистеми, якою управляють.



Управління – вплив суб’єкту на об’єкт з метою досягнення останнім бажаного стану або властивостей.

Суб’єктами управління фінансовою діяльністю підприємства виступають фінансові менеджери, інші працівники фінансових підрозділів різних рівнів та адміністрація підприємства. Об’єктами управління – є фінансові ресурси та фінансові відносини.

Відповідно до системи конкретних об’єктів виділяють *основні напрямки* управління, характерні для підприємств усіх типів і форм власності (рис.1.8).

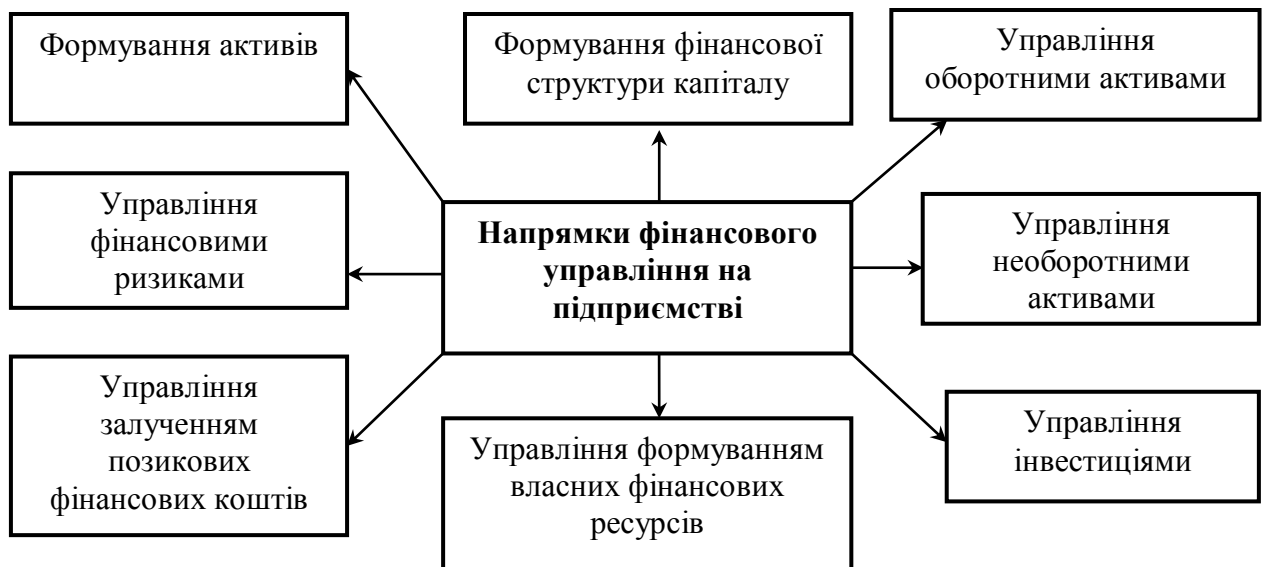


Рис. 1.8 – Основні напрями фінансового управління на підприємстві

Розглянемо зміст цих напрямів більш детальноше.

Формування активів - це:

- виявлення реальної потреби в окремих видах активів і визначення їхньої суми у цілому виходячи з обсягів діяльності підприємства, що передбачаються;
- оптимізація складу активів з позицій ефективності комплексного їх використання;
- оптимізація складу активів з позицій ліквідності для забезпечення постійної платоспроможності.

Формування фінансової структури капіталу - це:

- визначення загальної потреби у капіталі для фінансування активів підприємства, що формуються;
- вивчення й аналіз альтернативних джерел формування фінансових ресурсів;
- вибір найбільш доцільних для кожного етапу розвитку підприємства джерел фінансування його діяльності;

- формування цільової фінансової структури капіталу, що забезпечує найнижчу його вартість і достатню фінансову стійкість у процесі розвитку.

Управління оборотними активами - це:

- аналіз і прогнозування тривалості окремих циклів обороту робочого капіталу;

- забезпечення прискорення обороту окремих видів активів, підвищення ефективності комплексного використання оборотних активів;

- вибір форм і джерел фінансування оборотних активів.

Управління необоротними активами - це:

- аналіз ефективності використання окремих видів основних засобів;

- визначення потреби у поточному й капітальному ремонті окремих видів основних засобів, а також заміни у зв'язку з фізичним і моральним зносом;

- формування системи заходів щодо підвищення фондівіддачі діючих основних засобів;

- оптимізація структури джерел фінансування основних засобів.

Управління інвестиціями - це:

- формування найважливіших напрямків інвестиційної діяльності підприємства; формування інвестиційного портфеля й оперативне управління ним;

- вибір форм і джерел фінансування інвестиційної діяльності;

- оптимізація складу джерел інвестиційних ресурсів.

Управління формуванням власних фінансових ресурсів - це:

- визначення потреби у власних фінансових ресурсах для реалізації економічної стратегії підприємства, підтримки його фінансової стійкості та досягнення цільової фінансової структури капіталу;

- підвищення розміру чистого прибутку, що спрямовується на виробничий розвиток;

- формування ефективного потоку амортизаційних відрахувань.

Управління залученням позикових фінансових коштів - це:

- визначення загальної потреби у позикових фінансових коштах;

- оптимізація співвідношення короткострокової й довгострокової заборгованості;

- оптимізація форм і джерел залучення позикових фінансових коштів;

- визначення вартості залучення позикових фінансових коштів з окремих джерел і по підприємству у цілому;

- підготовка проектів окремих кредитних договорів

Управління фінансовими ризиками - це:

- виявлення складу основних фінансових ризиків, властивих оперативній господарській та інвестиційній діяльності даного підприємства;

- оцінка рівня ризиків та їх несприятливих фінансових наслідків у розрізі окремих операцій і по господарській діяльності в цілому;

- формування системи заходів щодо профілактики й мінімізації окремих фінансових ризиків, а також їх внутрішньому та зовнішньому страхуванню;

- розробка системи завчасної діагностики банкрутства підприємства.

1.4. Регулювання та організація фінансової діяльності підприємств

Фінансова діяльність підприємства реалізується за допомогою фінансового механізму.



У широкому розумінні **фінансовий механізм** являє собою сукупність засобів організації фінансових відносин, що застосовуються суспільством з метою забезпечення сприятливих умов економічного розвитку. Фінансовий механізм включає види, форми та методи організації фінансових відносин, методи їх кількісного визначення.

Структура фінансового механізму достатньо складна. У нього входять різноманітні елементи, що відповідає різноманіттю фінансових відносин. Саме множинність фінансових взаємозв'язків обумовлює застосування значної кількості елементів фінансового механізму.



У вузькому розумінні **фінансовий механізм** являє собою сукупність фінансових методів, важелів, інструментів, а також правового, нормативного та інформаційного забезпечення, що виникають у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства.

Призначення цих елементів пов'язано з регулюванням діяльності підприємств у напрямі забезпечення потреб держави, господарюючих суб'єктів та домогосподарств на основі ефективного руху грошових засобів, оптимізації формування, розподілу та використання фінансових ресурсів.

Укрупнено основні складові фінансового механізму регулювання фінансовою діяльністю підприємства представлені на рис. 1.9.

Фінансові методи є засобом впливу фінансових відносин на господарський процес. Вони діють у двох напрямках: управління рухом фінансових ресурсів та ринкових комерційних відносин, пов'язаних зі зміною витрат і результатів, з матеріальним стимулюванням і відповідальністю за ефективне використання грошових фондів. Дія фінансових методів виявляється в утворенні та використанні грошових фондів.

У господарській практиці застосовують такі фінансові методи: фінансове планування, оперативне управління, фінансовий контроль, фінансове забезпечення та фінансове регулювання.

Фінансове планування - це діяльність зі складання планів формування, розподілу і використання фінансових ресурсів на рівні окремих суб'єктів господарювання, спрямована на досягнення поставлених цілей і вирішення певних завдань.

Оперативне управління - це діяльність, пов'язана із необхідністю втручання у розподільні процеси з метою ліквідації диспропорцій, подолання недоліків, своєчасного перерозподілу коштів, забезпечення досягнення запланованих результатів.



Рис. 1.9 – Склад фінансового механізму регулювання господарської діяльності підприємства

Фінансовий контроль — це перевірка правильності вартісного розподілу і перерозподілу доходів та прибутку підприємств та цільового витрачання коштів із відповідних фондів, порівняння фінансових результатів від використання фінансових ресурсів з плановими та виявлення резервів їх збільшення.

Фінансове забезпечення - це формування цільових грошових фондів господарюючих суб'єктів у достатньому розмірі та їх ефективне використання. Воно здійснюється у таких формах:

- самофінансування (фінансування діяльності суб'єкта господарювання за рахунок власних фінансових ресурсів);
- бюджетне фінансування (надання коштів з бюджету на безповоротних засадах);
- кредитування (надання коштів на принципах поворотності, платності, терміновості, забезпеченості та цільового використання);
- оренда (передача майна у користування на визначений угодою термін і за певну плату);
- інвестування (вкладання коштів у певні об'єкти з метою отримання додаткового доходу).

Фінансове регулювання - це засіб фінансового впливу, пов'язаний із регулюванням економічних процесів. Воно здійснюється як із зовні, так і у середині підприємства. Елементами *зовнішнього фінансового регулювання* є: бюджетна, податкова, амортизаційна, інвестиційна, митна та інші політики

держави. *Внутрішнє регулювання* включає регламентацію низки аспектів фінансової діяльності підприємства вимогами статуту, за допомогою розробленої системи цільових показників, внутрішніх нормативів й вимог тощо.

Фінансові важелі - це засоби дії фінансових методів, конкретні форми розподілу і перерозподілу грошових фондів. До фінансових важелів належать: фінансові норми і нормативи, фінансові ліміти і резерви, фінансові стимули, фінансові санкції та ін.

Фінансові норми і нормативи характеризують певний рівень забезпечення видатків, різних видів витрат фінансових ресурсів (ставки податків й інших обов'язкових платежів; ставки відсотків; ставки заробітної плати; норми амортизаційних відрахувань; норми витрат; митні збори; норма прибутку тощо).

Фінансові ліміти є певними обмеженнями на використання коштів суб'єктів господарювання (на зарплату, премії, на господарські потреби, на залишки вільних грошових засобів тощо).

Фінансові резерви є фінансовими ресурсами, які тимчасово вилучені з обороту та мобілізуються у спеціальних фондах для їх використання в майбутньому при різких коливаннях кон'юнктури товарних та фінансових ринків, виникненні непередбачуваних обставин, стихійних лих, катаклізмів.

Для зацікавлення суб'єктів господарювання у досягненні кращих результатів використовують *фінансові стимули*, а саме:

- заохочувальні фонди підприємств, що утворюються з прибутку та є головним джерелом коштів для матеріального стимулювання працівників, задоволення соціальних потреб й виробничого розвитку;

- бюджетне фінансування ефективних й пріоритетних напрямів розвитку економіки, зокрема – дотації підприємствам, діяльність яких має важливе значення для реалізації стратегічних цілей держави; використання державного замовлення; бюджетні кредити; фінансування за рахунок бюджетних коштів державних програм, науково-дослідних робіт тощо;

- спеціальні фінансові пільги, до яких можна віднести повне або часткове звільнення від сплати податків, використання диференційованих ставок оподаткування, вилучення певних сум з оподатковуваних доходів, надання права здійснення прискореної амортизації тощо.

Серед фінансових важелів особливе місце посідають *фінансові санкції*, головне призначення яких полягає у посиленні матеріальної відповідальності господарюючих суб'єктів за виконання взятих зобов'язань (санкції за порушення податкового законодавства, санкції за нецільове використання бюджетних коштів тощо).



Найбільш поширеними формами фінансових санкцій є штраф і пеня. Штраф – це міра матеріального впливу на винних у порушенні законодавства, угод або правил. Застосовується зазвичай у твердій грошовій сумі з винних осіб. Пеня встановлюється за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань і нараховується за кожний день прострочення. Розмір пені визначається у відсотках від суми простроченого платежу.

Нормативно-правове забезпечення дає змогу встановити єдині правила організації фінансових відносин, захистити економічні інтереси суспільства, здійснювати єдину політику у сфері фінансів, забезпечити фінансову дисципліну.

Нормативно-правове забезпечення фінансового механізму представлене насамперед Конституцією України, кодексами та законами України, а також підзаконними нормативно-правовими актами. Закони Верховної Ради України є обов'язковими до виконання і мають вищу юридичну силу стосовно інших нормативних актів. Підзаконні нормативно-правові документи приймаються компетентними державними органами на підставі чинних законів. До таких документів належать: укази Президента України, декрети і постанови Кабінету Міністрів України, накази та інструкції міністерств і відомств, інші нормативно-правові документи органів управління.

Інформаційне забезпечення складається з різних видів статистичної, економічної, фінансової, комерційної та іншої інформації. Достовірна, своєчасна і вичерпна інформація є запорукою прийняття оптимальних фінансових рішень, спрямованих на забезпечення економічного розвитку і задоволення потреб усіх зацікавлених сторін у діяльності підприємства.

Джерелами фінансової інформації є показники, що характеризують макроекономічний розвиток держави, окремих галузей, кон'юнктуру фінансового ринку, фінансову діяльність партнерів і конкурентів, фінансовий стан самого господарюючого суб'єкту тощо. Система внутрішніх і зовнішніх джерел інформації базується на організації фінансового й управлінського обліку на підприємстві, оперативній й статистичній звітності окремих його служб, показниках поточної кон'юнктури фінансового ринку у розрізі окремих його сегментів.

Стан та рівень розвитку фінансового механізму залежать від удосконаленості господарського механізму в цілому та окремих його елементів, зокрема механізму ціноутворення, механізму економічного стимулювання, механізму комерційного розрахунку тощо.

Важливу роль у **зовнішньому регулюванні** фінансової діяльності підприємств грає *державне нормативно-правове регулювання*.

Основними інструментами державного регулювання фінансової діяльності підприємств є *правові, адміністративні та економічні методи*, що впливають на види й форми фінансової діяльності, формують вимоги до уніфікації параметрів та ведення фінансових операцій, визначають діяльність фінансових інститутів, стимулюють найбільш ефективні напрями фінансової діяльності, створюють систему фінансових санкцій за порушення правових норм тощо.

До *основних напрямків державного регулювання* фінансовою діяльністю підприємств відносять:

- регулювання фінансових аспектів створення підприємств різних організаційно-правових форм;

- стандартизацію порядку та методів фінансового (бухгалтерського та податкового) обліку, змісту Плану рахунків, форм бухгалтерської та фінансової звітності;
- податкове регулювання, яке займає основне місце у системі державного регулювання не тільки фінансової, але й всієї господарської діяльності підприємств;
- регулювання порядку та форм амортизації основних засобів й нематеріальних активів;
- регулювання кредитних операцій: загального порядку здійснення цих операцій, форми та види кредитів, порядок забезпечення, відповідальність сторін тощо;
- регулювання грошового обігу й форм та порядку грошових розрахунків;
- валютне регулювання під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- регулювання інвестиційних операцій: форм та інструментів інвестування, порядку підготовки та експертизи інвестиційних проектів, форм іноземного інвестування та його захисту тощо;
- регулювання ринку цінних паперів: видів цінних паперів, правил їх емісії та обертання, вимог до операцій з цінними паперами тощо;
- регулювання операцій страхування на фінансовому ринку: форм та умов обов'язкового страхування активів підприємств, форм відповідальності страхувальника та страховика, порядку визначення збитків тощо;
- регулювання порядку та форм санації, процедур банкрутства та ліквідації підприємств.

Другою складовою зовнішнього регулювання фінансової діяльності підприємств є *ринковий механізм*. Ринок сьогодні - це форма організації та функціонування економіки. Ринок є середовищем і економічним механізмом функціонування суб'єктів господарювання. *Роль ринку* в суспільному виробництві зводиться до того, що він визначає обсяги та структуру виробництва, врівноважує попит і пропозицію, сприяє підвищенню ефективності виробництва, згортає застарілі виробництва.

Ринковий механізм регулювання фінансової діяльності підприємств пов'язаний з функціонуванням, в першу чергу, *фінансового ринку*, який являє собою ринок, на якому об'єктом купівлі-продажу виступають різноманітні фінансові інструменти та фінансові послуги. Попит і пропозиція на фінансовому ринку формують рівень цін і котирувань по окремим фінансовим інструментам, визначають доступність кредитних ресурсів у національній та іноземній валюті, формують систему ліквідності окремих грошових та фондових інструментів, які використовуються підприємством у процесі своєї фінансової діяльності.

Ринковий механізм, як система взаємопов'язаних ринків, впливає на фінансову діяльність й через інші ринки, на яких підприємство виступає у якості покупця або у якості продавця (ринки факторів виробництва, ринки реалізації готової продукції, послуг тощо). Зміни у кон'юнктурі, рівні цін на

цих ринках, безумовно, відбиваються на русі грошових засобів, потребах підприємств у фінансових ресурсах та інших сферах фінансової діяльності суб'єктів господарювання.



Основними напрямками регулювання фінансової діяльності з боку фінансового ринку є наступні:

- активна мобілізація тимчасового вільного капіталу із різних джерел;
- ефективний розподіл акумульованого вільного капіталу між численними кінцевими споживачами;
- визначення найбільш ефективних напрямків використання капіталу в інвестиційній сфері;
- формування ринкових цін на окремі фінансові інструменти та послуги, найбільш об'єктивно відображаючи співвідношення між попитом та пропозицією;
- здійснення посередництва між продавцем та покупцем фінансових інструментів;
- формування умов до мінімізації фінансового та комерційного ризиків;
- прискорення обороту капіталу, що сприяє активізації економічних процесів.

*Підприємство - це відкрита соціально-економічна система яка, має внутрішнє середовище і може існувати лише за умови активної взаємодії із зовнішнім середовищем. **Внутрішнє середовище підприємства** формується під впливом чинників, що створюються і контролюються ним та безпосередньо впливають на усі види його діяльності (операційну, фінансову, інвестиційну).*

Організація фінансової діяльності підприємства у значній мірі визначається його типом, видом економічної діяльності, організаційно-правовою формою, розміром, стадією життєвого циклу та іншими характеристиками (табл. 1.2).

У термінах фінансів підприємство може бути представлено як сукупність надходжень та відтоків грошових засобів, які формуються у результаті раніше зроблених інвестицій. Для того щоб сукупність потоків була оптимальною, у будь-якому підприємстві створюється певна система управління. Ця система призначена не тільки оптимізувати ресурсні потоки, але й реалізувати основні функції фінансів підприємств.



Як діяльність, **управління фінансами підприємства** реалізується через функції планування, організації, координування, мотивації, контролю, що є загальними для будь-якої економічної системи (рис. 1.10).

Планування – один із способів забезпечення єдиної спрямованості всіх членів підприємства на досягнення цілей господарюючого суб'єкта. Планування – безперервний процес, що відбувається за умов невизначеності й дозволяє надати відповідь на питання: «Де знаходиться підприємство у поточний момент? У якому напрямку необхідно просуватись? У який спосіб може бути здійснений цей рух?».

Таблиця 1.2 - Особливості організації фінансової діяльності підприємства

№ пор.	Характеристики підприємства	Параметри, що визначають особливості організації фінансової діяльності підприємства
1	Вид економічної діяльності підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - рівень капіталомісткості продукції (товарів, робіт, послуг); - тривалість операційного циклу; - співвідношення обсягів оборотних і необоротних активів; - сезонність виробництва та реалізації продукції; - рівень державного регулювання та підтримки підприємств галузі
2	Розмір підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - обсяг капіталу; - рівень диверсифікації видів діяльності та джерел фінансування; - кількість працівників фінансової служби підприємства та рівень їх спеціалізації
3	Кількість засновників	<ul style="list-style-type: none"> - розподіл повноважень управління; - рівень ризику виникнення протиріч між окремими засновниками підприємства; - тривалість періоду прийняття управлінських рішень; - механізм розподілу прибутку
4	Вид господарського товариства	<ul style="list-style-type: none"> - державна регламентація обсягу статутного капіталу підприємства та певних напрямів розподілу прибутку (формування резервного фонду); - період та вартість формування статутного капіталу; - рівень ризику втрати функцій управління і влади (для відкритих акціонерних товариств); - зменшення статутного капіталу в результаті анулювання акцій, вилучення паїв окремими засновниками; - державна регламентація залучення позикових ресурсів за рахунок використання облігацій
5	Ступінь незалежності	<ul style="list-style-type: none"> - рівні централізації функцій фінансової діяльності; - утворення централізованих фондів
6	Організаційна форма підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - окремі процеси формування, розподілу і використання фінансових ресурсів власників підприємств
7	Стадія життєвого циклу	<ul style="list-style-type: none"> - стратегічні цілі функціонування; - темпи приросту загального обсягу фінансування; - можливості залучення позикового капіталу та нарощування обсягу та ефективності використання власного капіталу; - рівень диверсифікації джерел формування та використання фінансових ресурсів; - фінансовий стан підприємства; - ризик функціонування підприємства

Основу управління становить стратегічне планування, яке за рівнем ієрархії займає вищій щабель системи. Воно є процесом прийняття

управлінських рішень щодо стратегічного передбачення (формування стратегії), розподілу ресурсів, адаптації підприємства до зовнішнього середовища. *Стратегія* – набір правил та прийомів, за допомогою яких досягаються основні цілі розвитку підприємства. Стратегічне управління пов'язано, перш за все, зі зовнішніми проблемами підприємства, невизначеністю й мінливістю зовнішнього середовища. Стратегічні плани орієнтовані на довгострокову перспективу й визначають основні напрямки розвитку господарюючого суб'єкта. Інструментами реалізації стратегічних планів є тактичне та оперативне планування, що вирізняються не лише тривалістю періоду, але й колом, глибиною і деталізацією питань, що вирішуються.



Рис. 1.10 – Структурні компоненти системи управління фінансовою діяльністю підприємства

Цільова спрямованість планування фінансової діяльності базується на принципах підпорядкованості її мети генеральній меті діяльності підприємства та завданням операційної діяльності.



Цільовими установками управління фінансами підприємств можуть бути:

- виживання підприємства в умовах конкурентної боротьби;
- запобігання банкрутства й великих фінансових невдач;
- лідерство у боротьбі з конкурентами;
- максимізація ринкової вартості підприємства;
- стійкі темпи зростання економічного потенціалу підприємства;
- зростання обсягів виробництва та реалізації продукції;
- максимізація прибутку, мінімізація витрат, забезпечення рентабельної діяльності тощо.

Ковалев В.В., Вит. В. Ковлев. Фінанси організацій (підприємств): учеб. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2006. – 352 с.

Важливим принципами планування фінансів підприємств є також комплексність, системність, безперервність, варіативність у прийнятті управлінських рішень, диверсифікованість у пошуку джерел фінансування, відповідність рішень, що приймаються, змінам у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства.

Функція організації дозволяє структурувати багатoelementну систему підприємства: його підрозділи та систему управління; персонал, їх функції й повноваження; види і задачі робіт та ін. Завдання організації полягає в тому, щоб відношення між окремим видами діяльності на підприємстві, особами і матеріальними коштами формувались у спосіб, що забезпечує оптимальне досягнення мети. Для цього використовують низку альтернатив – організаційних форм та моделей. Організація створює умови для реалізації планів і досягнення сформульованих цілей.

Система організаційного забезпечення фінансової діяльності підприємства – це взаємопов'язана сукупність внутрішніх структурних служб та підрозділів підприємства, які забезпечують розробку і прийняття управлінських рішень за окремими аспектами його фінансової діяльності. Основу організаційного забезпечення фінансової діяльності підприємства складає організаційна структура управління, елементами якої є окремі менеджери, служби, відділи та інші підрозділи апарату управління, що забезпечують реалізацію основних завдань цієї діяльності.

Організація фінансової служби підприємства залежить від розміру підприємства (табл. 1.3), рівня складності його фінансових відносин та рівня складності організаційної структури управління підприємства в цілому.

Таблиця 1.3 – Характеристика фінансової служби у залежності від розміру підприємства

Розмір підприємства	Характеристика складу фінансової служби	Основні характеристики працівників фінансової служби
Мале	Директор чи бухгалтер підприємства	Здійснюють усі необхідні напрями фінансової роботи
Середнє	Фінансовий чи фінансово-економічний відділ	Працівники, які здійснюють усі напрями фінансової роботи
Велике	Фінансовий департамент	Менеджери широкої спеціалізації (як правило, для загального керівництва фінансовою діяльністю) та функціональні фінансові менеджери (для виконання конкретних завдань)

Незалежно від розміру підприємства його фінансові служби виконують дві групи управлінських функцій: *планово-аналітичні та обліково-контрольні*. Перша група функцій складається з робіт по прогнозуванню, плануванню, оперативному управлінню й організації фінансових потоків, виконанню аналітичних процедур; друга група - включає роботи з організації обліку, розрахунків, фінансового контролю, надання фінансової звітності та інформаційного забезпечення різноманітних осіб, що зацікавлені у результатах діяльності підприємства.

Координування у процесі управління забезпечує його безперервність, узгодженість і відповідність заданим параметрам. Метою координування є досягнення узгоджених дій усіх ланцюгів системи управління:

- видів діяльності підприємства: операційної, фінансової та інвестиційної;
- окремих підрозділів (цехів, відділів, філіалів тощо) та бізнес процесів (закупівель, власно виробництва, збуту тощо);
- керівників вищого, середнього та нижчого рівнів;
- реалізації інтересів усіх зацікавлених сторін (власників, кредиторів, покупців продукції, менеджерів, працівників тощо);
- адаптації до змін зовнішнього та внутрішнього середовища тощо.

Мотивація як створення внутрішньої потреби до дій, як функція управління розглядається у вигляді сукупності дій керівництва із визначення потреб власників, інвесторів, працівників підприємства та задоволення їх за рахунок виконання необхідних робіт відповідної якості. Іншими словами, мотивація – процес мотивують впливу, зокрема впливу на спонукальні чинники особи, під впливом яких у неї виникає потреба працювати. Мотиваційний механізм слід розглядати як упорядковану сукупність мотивів досягнення складних цілей.

У межах системи управління фінансами підприємств використовуються саме фінансові методи заохочення та покарання за результати роботи окремих підрозділів або працівників. Найбільш ефективно даний підхід реалізується під час організації так званих «*центрів відповідальності*».



Центр відповідальності – це підрозділ підприємства, керівництво якого наділено певними ресурсами та повноваженнями, яких достатньо для виконання планових завдань. При цьому:

- вище керівництво визначає один або декілька базових (системоутворюючих) критеріїв й встановлює планові їх значення;
- оцінка ефективності роботи центру відповідальності здійснюється на основі виконання планових завдань за базовими критеріями;
- керівництво підрозділу забезпечується ресурсами у обсягах достатніх для виконання планових завдань;
- керівництво центрів відповідальності володіє повною свободою дій відносно структури ресурсів, організації виробничо-технологічних процесів, системи постачання та збуту й ін.

Системоутворюючими критеріями можуть бути витрати, доходи, прибуток, інвестиції.

Виокремлення «центрів відповідальності» заохочує ініціативу керівників середнього рівня, стимулює підвищення ефективності роботи підрозділів підприємства й відносно зниження витрат виробництва та обігу.

Складовим елементом системи мотивації є й *матеріальна відповідальність*, сутність якої полягає у тому, що окремі особи, які мають відношення до управління матеріальними цінностями, відповідають коштами за негативні результати своєї діяльності. Форми організації матеріальної

відповідальності можуть бути різноманітними, однак найбільш поширеними є індивідуальна та колективна форми.

Контроль у системі управління фінансами підприємств, у відмінність від загальної функції фінансів, розглядається як процес забезпечення досягнення підприємством встановлених цілей. Він пов'язаний із основними етапами процесу управління зворотними зв'язками. Виділяють три аспекти управлінського контролю: а) встановлення стандартів (під час планування) – це точне визначення цілей, які повинні бути досягнуті у визначений період; б) вимір того, що було дійсно досягнуто у визначений період та у порівнянні з очікуваними результатами; в) виконання дій із корекції суттєвих відхилень від початкового плану.

Завдання для самостійного повторення:

1. Охарактеризуйте та розкрийте класифікацію типів та видів підприємств в Україні. Для цього ознайомтесь з «Господарським Кодексом України» від 16.01.2003, № 436-IV : ред. від 13.04.2017 р. Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page> (гл.1; 2; 4; 6-13).

2. Надайте характеристику різним організаційно-правовим формам суб'єктів господарювання в Україні з точки зору формування їх фінансів. Для цього ознайомтесь з «Класифікатором організаційно-правових форм господарювання» ДК 002:2004. - Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua>.

3. Розкрийте, яким чином існуюча система податків та обов'язкових платежів регулює фінанси господарюючих суб'єктів. Для цього ознайомтесь з «Податковим кодексом України» від 02.12.2010 № 2755-VI (Редакція станом на 01.01.2017). – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua Кодекс...



Контрольні питання:

1. Назвіть основні історичні та економічні передумови виникнення поняття «фінанси».
2. Чи є різниця між поняттями «фінанси» та «гроші»?
3. Обґрунтуйте, чому саме стадія розподілу у процесі відтворення сукупного суспільного продукту є сферою виникнення та функціонування фінансів.
4. Назвіть основні ознаки фінансів як економічної категорії.
5. Охарактеризуйте склад фінансової системи держави та місце у ній фінансів підприємств.
6. Що слід розуміти під поняттям «підприємство»? Назвіть його основні економічні риси.
7. Надайте визначення поняттю «фінанси підприємств».
8. Що таке «фінансові ресурси»? Яке місце вони займають у ресурсному забезпеченні підприємств?
9. Охарактеризуйте основні якісні риси фінансових ресурсів підприємств.
10. Які функції виконують фінанси підприємств?
11. Розкрийте зміст зовнішніх та внутрішніх фінансових відносин підприємств.
12. Яку роль виконує сфера фінансів у виробничо-господарській діяльності підприємств?
13. Окресліть зміст фінансової діяльності підприємств.
14. Визначте основні напрями фінансового управління на підприємстві.
15. Розкрийте зміст поняття «фінансовий механізм» та його основних складових.
16. Назвіть та охарактеризуйте основні фінансові методи у складі фінансового механізму.

17. Надайте характеристику фінансовим важелям у складі фінансового механізму.

18. Що розуміють під нормативно-правовим та інформаційним забезпеченням фінансового механізму підприємства?

19. Розкрийте роль та інструменти державного регулювання фінансовою діяльністю підприємств. Якими законодавчими актами регулюється фінансова діяльність підприємств?

20. Яке місце займає ринковий механізм у регулюванні фінансової діяльності підприємств?

21. Охарактеризуйте внутрішні механізми регулювання фінансової діяльності підприємств.

22. Окресліть особливості організації фінансової діяльності у різних типах та видах підприємств.

ТЕМА 2. АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВА: ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА



Основні питання:

- 2.1. Поняття та склад майнового потенціалу підприємства. Активи підприємства, їх сутність та класифікація
- 2.2. Необоротні активи: сутність, склад, оцінка та ефективність використання у підприємствах
- 2.3. Оборотні активи: сутність, склад та ефективність руху
- 2.4. Політика формування активів підприємства. Визначення потреби в окремих видах активів
- 2.5. Оптимізація складу та оцінка вартості активів підприємств



Ключові слова та поняття: майно, майновий потенціал, активи, цілісний майновий комплекс, необоротні активи, нематеріальні ресурси, основні засоби, види вартості основних засобів, амортизація основних засобів, ефективність використання необоротних активів, оборотні активи, оборотні засоби, запаси, дебіторська заборгованість, грошові засоби, оборотність оборотних активів, політика формування активів, критерії оптимізації активів, оцінка вартості активів.

2.1. Поняття та склад майнового потенціалу підприємства. Активи підприємства, їх сутність та класифікація

Важливою ознакою підприємства є наявність у його власності, господарському веденні або оперативному управлінні відокремленого майна. Саме майно забезпечує матеріально-технічну можливість функціонування підприємства, його економічну самостійність та надійність.

Кожне підприємство використовує фінансові ресурси для формування необхідних умов та знарядь виробництва (*засобів виробництва*). Це, в першу чергу - матеріальні цінності: земельні ділянки, різноманітні види будівель та споруд, машин, обладнання, запасів сировини й інших товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ) тощо. Другою складовою є нематеріальні цінності: патенти, товарні марки й знаки, фірмові найменування, репутація підприємства, «ноу-хау» та інші види інтелектуальної власності, авторські права тощо. До третьої групи відносять суто фінансові цінності: касова готівка, депозити у банках, вклади, чеки, розрахункові документи, страхові поліси, вкладення у цінні папери тощо.

У складі майна підприємства можна виділити *реальне майно* та *грошові засоби*. Гроші шляхом інвестування перетворюються у речовинні форми майна й навпаки, у процесі продажу речі утворюють грошову форму майна.

Таким чином, ця частина *економічних ресурсів* підприємств має предметну форму та доступний для огляду образ (за виключенням деяких

нематеріальних активів), їх рух як матеріальних цінностей супроводжується відповідними рухом у грошовому (вартісному) виразі. Відокремленість та самостійність господарської діяльності у межах суб'єктів господарювання визначає юридичні (правові) аспекти у формуванні та використанні цих ресурсів. У зв'язку з цим виникає поняття «майно суб'єктів господарювання».



Майно у правовому аспекті — сукупність речей, які перебувають у власності якої-небудь фізичної особи, юридичної особи або публічно-правового утворення (включаючи гроші й цінні папери), а також їхні майнові права на одержання речей або майнове задоволення від інших осіб, і які представляють для власника яку-небудь користь.



Відповідно до ст. 139 Господарського кодексу України, майном «визнається сукупність речей та інших цінностей (включаючи нематеріальні активи), які мають вартісне визначення, виробляються чи використовуються у діяльності суб'єктів господарювання та відображаються в їх балансі або враховуються в інших передбачених законом формах обліку майна цих суб'єктів».

Майно суб'єктів господарювання створюється за рахунок грошових та матеріальних вкладів (внесків, паїв) засновників. Воно збільшується у процесі виробничої та господарської діяльності за рахунок доходів від основної та інших видів діяльності. Додатковими джерелами формування майна можуть бути: кредити банків та інших кредиторів; капітальні вкладення і дотації з бюджетів; майно, придбане в інших суб'єктів господарювання, організацій та громадян у встановленому законодавством порядку; інші джерела, не заборонені законодавством України. Майно підприємств може бути об'єктом угод, відчужуватися, заставлятися й т. ін. Звичайно майно підприємства відособлене від майна його засновників, учасників і працівників. Підприємство відповідає по своїм боргам майном, що належить йому, на яке можуть бути звернені позови господарських партнерів або кредиторів у випадку невиконання підприємством яких-бо зобов'язань перед ними.



Таким чином, до основних ознак майна суб'єктів господарювання можна віднести:

- наявність певних юридичних прав: власності, використання та контролю;
- натурально-речовинне та вартісне вираження;
- використання у виробничій та господарській діяльності з метою отримання певних економічних вигод;
- відображення у встановлених законом формах звітності.

Різноманітність елементів, що входять до складу майна підприємств визначає необхідність їх класифікації (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Класифікація майнових цінностей підприємства

Ознаки	Групи класифікації
1. За можливостями переміщення у просторі	Рухомі
	Нерухомі
2. За участю у господарській діяльності	Майно, що приймає участь у виробничій діяльності
	Майно, що приймає участь у невиробничій діяльності
3. За формою існування	Матеріальні
	Нематеріальні
4. За швидкістю обороту	Необоротні
	Оборотні
5. За джерелами формування	Власні
	Залучені
	- на платній основі - на безоплатній основі
6. За відображенням у фінансовій звітності	Відображаються у балансі
	Відображаються в інших формах звітності

Майнові цінності за можливістю переміщення поділяються на рухомі та нерухомі. До *рухомих майнових цінностей* відносяться об'єкти, які можна вільно переміщувати у просторі без заподіяння їм фізичної шкоди (обладнання, транспортні засоби, комп'ютерна техніка тощо). Відповідно, *нерухоме майно* не може бути переміщено без ушкоджень його речовинної форми (будівлі, споруди, земельні ділянки).

Залежно від форми існування майно підприємства може бути у *речовій* (матеріальній або грошовій) та *нематеріальній* формі. *Нематеріальне майно* не має конкретної фізичної форми, але захищено правом, має *корисність* для підприємства (як його власника) та дозволяє отримувати *вигоди* від володіння таким майном.

За швидкістю обороту та засобом перенесення вартості на продукцію, товари та послуги, що реалізуються, майнові цінності поділяють на *необоротні* та *оборотні*.

За джерелами формування майнові цінності підприємства можуть бути в *індивідуальній* або *колективній власності* його засновників (пайовиків, акціонерів, приватних власників), *залучені на платній основі* у формі банківських кредитів, лізингу тощо, а також *на безоплатній основі* у формі бюджетних дотацій, благодійних внесків й т. ін.

Можливості сукупності майнових цінностей, що знаходяться у розпорядженні підприємства, які визначаються їхньою кількістю, якісними параметрами, складом, співвідношенням і відповідністю цілям, що вирішуються підприємством на тому або іншому етапі розвитку визначають *майновий потенціал* підприємства. Формування та використання цих можливостей реалізується у процесі операційного та фінансового управління майном й визначається кваліфікаційними та професіональними здібностями управлінського та операційного персоналу.

Основна частина майна знаходить відображення у *балансі* підприємства, який характеризує його *одночасно у вартісній (грошовій оцінці) з двох боків*:

- 1) за складом (видами);
- 2) за джерелами формування.

Тобто сума засобів, які перебувають у розпорядженні підприємства, показується подвійно, що дає можливість одержати інформацію про те, куди вкладені фінансові ресурси підприємства (актив балансу) і які джерела їх походження (пасив балансу). *Баланс* відображує вартість майна підприємства в цілому за всіма *активами*, що розкриває його *економічний зміст*, та обсягами вкладеного в це майно власного й залученого *капіталу за пасивами*, що відбиває *юридичну точку зору* на майно, як сукупність прав і зобов'язань у грошовому вираженні.

Майнові цінності суб'єктів господарювання можна розглядати з двох аспектів. *З управлінської точки зору* – важливою є натурально-речовинна форма майна (виробнича, товарна, розрахунково-грошова) та ефективність його використання у підприємницькій діяльності. *Бухгалтерський аспект* представляє майнові цінності у формі певних активів підприємства та його фінансових ресурсів.



Активи – економічні ресурси підприємства у формі сукупних майнових цінностей, які контролюються підприємством у результаті минулих подій та, як очікується, забезпечать збільшення економічних вигід у майбутньому.

Майбутня економічна вигода, що втілена в активі, є потенціалом, який може сприяти надходженню, прямо або непрямо, грошових коштів або їхніх еквівалентів на підприємство. Потенціал може бути виробничим, тобто частиною господарської діяльності підприємства. Він може набирати також форми конвертованості у грошові кошти або їхні еквіваленти або спроможності зменшувати вибуття грошових коштів, наприклад, коли альтернативний виробничий процес зменшує витрати на виробництво.



Багато активів, наприклад основні засоби, мають матеріальну форму. Проте матеріальна форма не є суттєвою для існування активу. Отже, наприклад, патенти та авторські права є активами, якщо підприємство очікує збільшення майбутньої економічної вигоди від них і контролює їх.

Багато активів, наприклад дебіторська заборгованість і нерухомість, пов'язані з юридичними правами, включаючи право власності. При визначенні існування активу право власності не є істотним; таким чином, наприклад, орендоване майно є активом, якщо підприємство контролює вигоди, які передбачає одержати від цього майна. Незважаючи на те, що здатність підприємства контролювати вигоди, як правило, визначається юридичними правами, об'єкт може тим не менше відповідати визначенню активів, навіть коли юридичний контроль відсутній. Наприклад, ноу-хау, одержані у процесі дослідно-конструкторської роботи, можуть відповідати визначенню активів, якщо підприємство, зберігаючи їх у таємниці, контролює вигоди, які сподівається одержати від них.

Підприємство, як правило, використовує свої активи для виробництва товарів або надання послуг, які здатні задовольнити бажання чи потреби споживачів; оскільки ці товари або послуги можуть задовольнити бажання або потреби, споживачі готові платити за них і, отже, сприяти надходженню

грошових коштів до підприємства. Грошові кошти самі надають послуги підприємству, оскільки вони керують усіма іншими ресурсами.

Майбутні економічні вигоди, що утримані в активах, можуть утворюватися *різними шляхами*. Так, актив може бути:

- використаний окремо або у сполученні з іншими активами;
- вимінаний на інші активи;
- використаний для погашення зобов'язань;
- розподілений між власниками підприємства.

Активи підприємства є *результатом минулих операцій або інших подій*. Підприємства, як правило, отримують активи шляхом їх придбання або виробництва; проте інші операції або події також генерують активи. Наприклад, майно, яке підприємство одержало від держави як частину програми на підтримку економічного розвитку певного регіону або розвідування корисних копалин. Операції або події, що очікуються в майбутньому, не приводять до появи активів; тому, наприклад, намір придбати запаси не відповідає визначенню активів.

Існує тісний зв'язок між понесенням витрат і створенням активів, але обидва процеси не обов'язково збігаються. Отже, коли підприємство несе видатки, це може свідчити, що відбувався пошук майбутніх економічних вигід, але це не є остаточним доказом одержання об'єкта, який відповідає визначенню активу. Так само, відсутність відповідних витрат не виключає можливості, що об'єкт відповідає визначенню активу і, отже, може визнаватися у звіті про фінансове становище (балансі). Наприклад, об'єкти, передані підприємству безкоштовно, можуть відповідати визначенню активів.



Об'єкт бухгалтерського обліку *визнається активом*, якщо він відповідає таким умовам:

- його отримано внаслідок минулих операцій або подій;
- даний об'єкт контролюється підприємством;
- існує ймовірність отримання майбутніх економічних вигід від даного об'єкта;
- є можливість достовірної оцінки даного об'єкта.



Актив не визнається у звіті про фінансове становище (балансі), якщо були витрати, за якими надходження майбутніх економічних вигід на підприємство вважається малоймовірним після завершення поточного облікового періоду. Навпаки, результатом даної операції є визнання витрат у звіті про прибуток або збиток. Такий підхід не означає, що керівництво при понесенні витрат, мало інший намір, ніж генерувати майбутні економічні вигоди для підприємства, або керівництво було введене в оману. Єдине, що мається на увазі, - це те, що ступінь упевненості щодо надходження економічних вигід до підприємства після завершення поточного облікового періоду є недостатнім для того, щоб вимагати визнання активу.

Сукупність активів забезпечує підприємству можливість проведення господарської діяльності на постійній та регулярній основі й, відповідно до

чинного законодавства, дозволяє характеризувати підприємство (або його структурні підрозділи) як *цілісний майновий комплекс*.

Різноманіття складу активів підприємств та особливості формування й використання окремих елементів визначають необхідність їх класифікації (табл. 2.2)

Таблиця 2.2 – Класифікація активів підприємств

Ознаки	Групи класифікації
1. За формою існування	Матеріальні
	Нематеріальні
	Фінансові
2. За терміном існування	Довгострокові
	Короткострокові
3. За характером участі у господарському обороті	Необоротні
	Оборотні
4. За характером обслуговування окремих видів діяльності	Операційні активи
	Інвестиційні активи
5. За характером фінансових джерел формування	Валові активи
	Чисті активи
6. За характером володіння активами	Власні
	Орендовані
7. За характером використання сформованих активів у поточній діяльності	Ті, що використовуються
	Ті, що не використовуються
8. За рівнем ліквідності	Абсолютно ліквідні
	Високоліквідні
	Середньоліквідні
	Слаболіквідні
	Неліквідні
9. За видом ризиків окремим елементам активів притаманні	ризики природних втрат
	ризики нереалізації
	ризики неповернення боргу
	ризик інфляції
10. За рівнем ризику	Виправданий
	Підвищений
	Неприпустимий
11. За участю у формуванні доходів	Безпосередньо приносять дохід
	Формують дохід при сумісному використанні
12. За методом вартісної оцінки	За історичною собівартістю
	За поточною собівартістю
	За вартістю реалізації
	За теперішньою вартістю

Склад активів за *формою існування* співпадає з поділом майна підприємства на основні групи, що були наведені на початку даного питання. Матеріальні активи мають уречевлену форму. Нематеріальні активи – не мають такої форми, але приймають участь у господарській діяльності та формуванні прибутку підприємства. Фінансові активи представлені різноманітними фінансовими інструментами, що знаходяться у власності або розпорядженні суб'єкту господарювання.

За *періодом існування* виокремлюють *довгострокові активи*, які за своєю суттю визначають політику власників підприємства відносно основного виду діяльності, його матеріально-технічної бази. Тобто визначають напрям інвестиційної діяльності (довгострокового вкладення капіталу). *Короткострокові активи* обслуговують поточну діяльність

Особливості поділу активів на *необоротні* та *оборотні* будуть детальніше розглянуті у наступних питаннях теми.

Розподіл активів *за видами діяльності* підприємств пов'язаний з необхідністю обслуговування операційної та інвестиційної діяльності. *Операційні активи* – це сукупність майнових цінностей, що безпосередньо використовуються у виробничо-комерційній діяльності підприємства з метою отримання операційного прибутку. Це – виробничі основні засоби, нематеріальні та оборотні активи, що обслуговують операційний процес. *Інвестиційні активи* – це майнові цінності, що пов'язані з інвестиційною діяльністю підприємства. Це – незавершені капітальні інвестиції, обладнання, що призначено до монтажу, довгострокові та поточні фінансові інвестиції.

За *характером фінансових джерел формування* виокремлюють: *валові активи*, що являють усю сукупність майнових цінностей підприємства, сформованих як за рахунок власного, так і за рахунок позикового капіталу; *чисті активи*, що характеризують майнові цінності сформовані за рахунок лише власного капіталу.

В залежності від *характеру володіння* активи розділяють на *власні* та *орендовані*. *Власними* є активи, що знаходяться у постійному володінні та відбиваються у балансі підприємства. *Орендовані* активи знаходяться у тимчасовому володінні підприємства на основі укладеного договору оренди.

У процесі поточної господарської діяльності не усі сформовані активи використовуються. У зв'язку з цим вони розділяються на *ті, що використовуються*, *й на ті, що не використовуються*. Перші – це активи, що знаходяться в експлуатації або інвестиційній діяльності, й, що приносять дохід. Другі – це активи, що тимчасово не використовуються у виробничому процесі.

Активи, що не використовуються, представлені основними засобами, які знаходяться у запасі, на консервації, на стадії добудування, а також запасами зверх нормативу або тими, що не використовуються. Ці активи характеризують ту частину майнових цінностей підприємства, які будучи сформованими на попередніх етапах господарської діяльності, не приймають у ній участі у теперішній час в силу різних об'єктивних та суб'єктивних причин.

Такий розподіл активів необхідний для визначення реальної вартості чистих активів, при якому активи, що не використовуються у розрахунок не беруться, так як не приймають участі у виробництві продукції й, відповідно, не приносять дохід.

Важливою характеристикою активів суб'єктів господарювання є їх *ліквідність*.



Під **ліквідністю** будь-якого активу розуміють здатність його трансформуватися у грошові засоби, а ступінь ліквідності визначається тривалістю часового періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена. Чим коротше період, тим вище ліквідність такого виду активів. СENS категорії ліквідності активів визначається існуванням активу, що має особливу властивість – абсолютну ліквідність, тобто абсолютну мiнову здатність. Такими активами є гроші.



Ліквідність можна характеризувати з двох боків. По-перше, це величина, зворотна у відношенні до часу, необхідного для швидкого продажу активу за певною ціною. По-друге, це сума, яку можна за нього отримати. Вони, безумовно, взаємопов'язані: для отримання високої ціни за товар (актив) потрібно більше часу; для прискорення процесу реалізації необхідно знизити ціну.

Ван Хорн Дж. К. Основи управління фінансами : пер. с англ. - М.: Фінанси и статистика, 1996. - 800 с (с. 143)

Групування активів підприємств за рівнем ліквідності наведено у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Групування активів підприємств за рівнем ліквідності

Рівень ліквідності	Елементи активів
1. Абсолютно ліквідні активи. Вони знаходяться у формі готових засобів платежу	Грошові засоби у національній та іноземній валюті
2. Високоліквідні активи. Вони швидко (як правило, протягом 1 місяця) можуть бути конвертованими у грошову форму без відчутних втрат своєї поточної вартості	Поточні фінансові інвестиції, короткострокова дебіторська заборгованість
3. Середньоліквідні активи. Вони можуть бути конвертованими у грошову форму без відчутних втрат своєї поточної вартості в строк від 1 до 6 місяців	Усі форми дебіторської заборгованості, окрім короткострокової та безнадійної (резерв сумнівних боргів). Сюди можна віднести векселі, що отримані, запаси готової продукції і товарів, які користуються попитом покупців
4. Слабколіквідні оборотні активи, які можуть бути конвертованими у грошову форму без втрат своєї поточної вартості протягом значного періоду часу (від 6 місяців до 1 року) Слабколіквідні необоротні активи, які можуть бути конвертованими у грошову форму без втрат своєї поточної вартості протягом значного періоду часу (більш 1 року)	Виробничі запаси, незавершене виробництво, інші оборотні активи, включаючи запаси готової продукції і товарів, які користуються зниженим попитом покупців Нематеріальні активи, незавершене будівництво, основні засоби, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокова дебіторська заборгованість, інші необоротні активи
5. Неліквідні активи. До цієї групи входять активи, які самостійно не можуть бути реалізованими. Вони можуть бути проданими лише у складі цілісного майнового комплексу	Безнадійна дебіторська заборгованість, витрати майбутніх періодів, деякі види нематеріальних активів

Очікування від використання активів майбутніх економічних вигод має ймовірнісний характер та пов'язано з виникненням певних ризиків. Так, *за видами ризиків*:

- матеріальним елементам активів (основним засобам, запасам товарно-матеріальних цінностей) притаманні *ризики природної втрати* від звичайних та надзвичайних подій;

- *ризики можливої нереалізації* пов'язані з несприятливою кон'юнктурою ринків реалізації готової продукції підприємств;

- *ризики неповернення боргів* викликані наявністю у складі активів різних видів дебіторської заборгованості;

- усі активи втрачають свою цінність *за рахунок інфляції* й, в першу чергу, це запаси грошових засобів.

В зв'язку з наявністю різних видів ризиків фінансові операції з активами підприємств можна поділяти *за рівнем ризику*:

- *виправданий (припустимий) ризик* – це ризик, при якому втрати не перевищують суму прибутку, що розраховано для даної операції;

- *підвищений (критичний) ризик* - це ризик, при якому втрати не перевищують суму валового доходу, що розраховано для даної операції;

- *неприпустимий (катастрофічний) ризик* – це ризик, при якому втрати визначаються повним втрачанням власного капіталу (може супроводжуватися й втрачанням позикового капіталу).

Рівень та різноманіття видів ризику, якими характеризуються різні складові активів тісно пов'язані з можливостями одержання доходу. Чим вищим є можливий рівень доходності від використання активу, тим вищим є ризик не отримання очікуваного доходу. Окремі елементи активів по-різному приймають участь у формуванні доходів суб'єктів господарювання. Якись з них можуть бути *безпосередньо джерелами доходу*, наприклад: у вигляді орендної плати, дивідендів та відсотків по цінним паперам, відсотків по депозитам тощо. Але більша частина активів приймає участь у формуванні доходу підприємства лише у разі *сумісного використання* під час виробництва та реалізації продукції, послуг, виконанні робіт.

У фінансових звітах використовують декілька методів *вартісної оцінки* активів. Вони включають:

а) оцінку *за історичною собівартістю*, коли активи відображаються за сумою сплачених грошових коштів чи їхніх еквівалентів або за справедливою вартістю компенсації *на момент їх придбання*;

б) оцінку *за поточною собівартістю*, коли активи відображаються за сумою грошових коштів або їхніх еквівалентів, яка була б сплачена у разі придбання такого ж або еквівалентного активу *на поточний момент*;

в) оцінку *за вартістю реалізації (погашення)*, коли активи відображаються за сумою грошових коштів або їхніх еквівалентів, яку можна було б отримати на поточний момент *шляхом продажу активу* у ході звичайної реалізації;

г) оцінку *за теперішньою (очікуваною) вартістю*, коли активи відображаються за теперішньою дисконтованою вартістю *майбутніх чистих*

надходжень грошових засобів, що їх, як очікується, має генерувати актив під час звичайної діяльності підприємства.

Вартість активів може змінюватися під впливом *інфляційних процесів*. У зв'язку з цим активи підприємств класифікуються на монетарні та немонетарні.

Монетарні активи — це елементи активів, які визначаються у поточній грошовій оцінці. Вони не підлягають переоцінці. До них відносять грошові засоби, депозити, короткострокові фінансові вкладення, засоби у розрахунках.

Немонетарні активи — це активи, реальна вартість яких змінюється у часі й в залежності від змінення цін й тому потребує переоцінки. Це такі складові активів – основні засоби, незавершені фінансові інвестиції, виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція та товари для реалізації.

Найбільш важливою ознакою групування активів є їх поділ на необоротні та оборотні, співвідношення та склад яких визначає виробничий профіль та вид економічної діяльності підприємств. Розглянемо більш детально особливості кожної з цих груп.

2.2. Необоротні активи: сутність, склад, оцінка та ефективність використання в підприємствах

Здійснення господарсько-фінансової діяльності підприємств пов'язане з необхідністю інвестування фінансових ресурсів у довгострокові активи, використання яких забезпечує виробництво та реалізацію продукції, послуг та виконання робіт відповідними умовами та знаряддями праці. Ця частина майна називається *необоротними активами*.



Під **необоротними активами** підприємств розуміють сукупність майнових цінностей, які закріплюються за підприємством на праві власності або праві оперативного використання (управління), *неодноразово беруть участь в окремих циклах господарської діяльності та переносять свою вартість на продукцію, товари й послуги, що реалізуються, частинами.*

До таких активів традиційно відносяться матеріальні цінності, що призначені для використання в господарській діяльності підприємства протягом періоду, який перевищує 365 календарних днів з дати введення їх в експлуатацію, та вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом.



Характерними рисами майна, що відноситься до *необоротних активів* підприємств, є:

- тривалий час використання (не менше року);
- поступове втрачання своєї вартості, яка списується у витрати шляхом амортизації;

- утримання на підприємстві для використання, а не в якості інвестицій;
- оцінка залежно від здатності генерувати дохід для їхніх власників.

За своїм складом необоротні активи є неоднорідними. В укрупненому вигляді основні групи *необоротних активів підприємств* наведені на рис. 2.1.

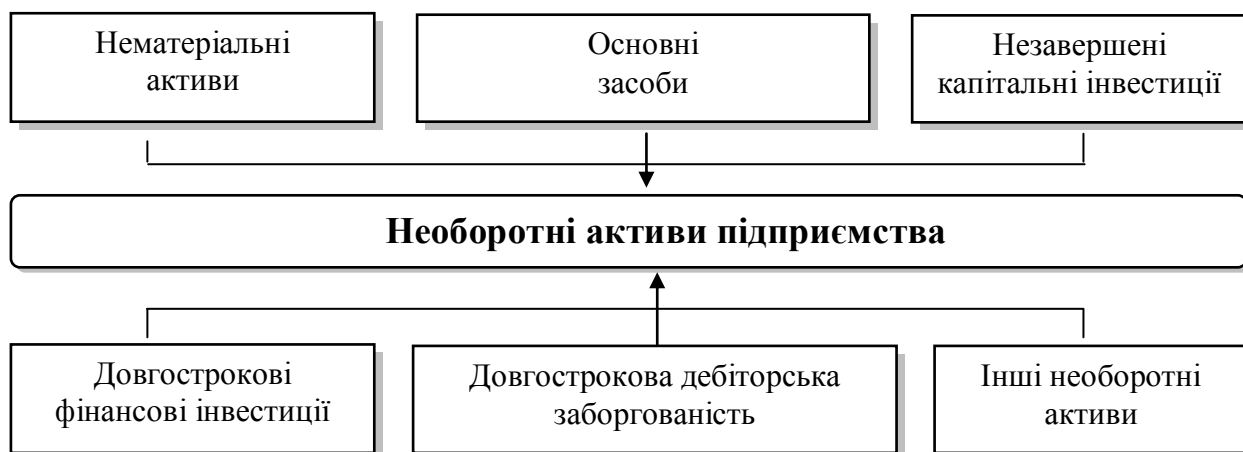


Рис. 2.1 – Склад необоротних активів підприємства

Нематеріальні активи – це вартість необоротних активів, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані та утримуються підприємством з метою використання протягом періоду понад одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам. *Ідентифікованими* нематеріальними активами називають такі нематеріальні активи, що можуть бути придбані чи продані окремо від інших активів підприємства. До ідентифікованих нематеріальних активів відносяться патенти, торгові марки, авторські права на програмне забезпечення, об'єкти інтелектуальної власності, «ноу-хау», права користування природними ресурсами тощо. До *неідентифікованих* нематеріальних активів відноситься *гудвіл*. Його називають найнематеріальним з нематеріальних активів через те, що він просто «вбудований» у підприємство. Гудвіл можна продати тільки разом з підприємством. Усі нематеріальні активи, які важко ідентифікувати або оцінити, відносять до гудвілу.



Нематеріальні активи мають окрім загальних характеристик необоротних активів ще й *додаткові характеристики*, що відрізняють їх від матеріальних необоротних активів:

- наявність великого ступеня невизначеності з приводу майбутніх вигод, що можуть походити з факту використання нематеріального активу;
- вартість нематеріальних активів має більш широку амплітуду, тому що у значній мірі залежить від конкуренції;

- нематеріальні активи можуть мати цінність тільки для одного підприємства



«Багато нематеріальних активів не існували б, якби вони не ґрунтувалися на праві власності, що визначається і гарантується урядом».

Звіт Бруклінгської спеціальної комісії з нематеріальних активів.

Лука Пачолі при написанні «Трактату про рахунки й записи» мав справу тільки з матеріальними об'єктами: грошима, запасами, обладнанням і таке інше. Двадцяте століття породило інший вид активів, нематеріальних. І підприємства стали володіти невидимими цінностями, які нерідко набагато цінніші за все їхнє обладнання, запаси і навіть кошти разом узяті. Найяскравіший приклад тут - Coca-Cola, безцінним активом якої є не обладнання, а секретна формула для приготування напою «Coca-Cola».

Незавершені капітальні інвестиції – об'єкти матеріальних необоротних активів, які знаходяться у стані будівництва, реконструкції, модернізації і ще не введені в експлуатацію (включаючи устаткування для монтажу), а також авансові платежі для фінансування такого будівництва. Вони не є об'єктами основних засобів та їх *вартість не підлягає переоцінці та амортизації*.

Довгострокові фінансові інвестиції – це фінансові інвестиції на період понад один рік, а також усі інвестиції, що не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент. *Фінансові інвестиції* – це активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (отримання відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або отримання інвестором інших вигод (наприклад таких, що досягаються через довгострокові ділові взаємовідносини). Об'єктами довгострокового фінансового інвестування можуть бути: цінні папери інших суб'єктів господарювання; облігації державних та місцевих позик; вкладення в статутний капітал інших підприємств, створених на території країни та за кордоном. Основними формами довгострокових фінансових інвестицій є участь у капіталі інших підприємств (асоційованих або дочірніх та вкладення у спільну діяльність) та інші фінансові вкладення, які можуть бути об'єктами інвестування: облігації, вкладення в корпоративні права підприємств тощо.

Довгострокова дебіторська заборгованість, яка включає заборгованість фізичних і юридичних осіб, що не виникає в процесі нормального операційного циклу й буде погашена після 12 місяців від дати балансу.

Інші необоротні активи – включають відстрочені податкові активи, інвестиційну нерухомість, а також необоротні активи, що не можуть бути включені до наведених вище груп. *Відстрочені податкові активи* – це суми податків на прибуток, що підлягають відшкодуванню в майбутніх періодах. *Інвестиційна нерухомість* – це нерухомість (земля чи будівля або частина будівлі, або їх поєднання), що утримується власником або лізингоодержувачем за договором лізингу (оренди) з метою отримання лізингових (орендних) платежів або збільшення вартості капіталу чи для

досягнення обох цілей.

З точки зору забезпечення умов здійснення операційної діяльності найбільш важливу роль у складі матеріальних необоротних активів підприємств відіграють *основні засоби*.



Основні засоби – це матеріальні необоротні активи, що приймають участь у процесі виробництва чи поставки товарів, надання послуг, здачі в оренду іншим особам чи для виконання адміністративних і соціально-культурних функцій, термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року. При цьому вони, як правило, не змінюють свою натурально-речовинну форму, а вартість переносять на результат виробництва частинами по мірі зносу.



Згідно Податкового кодексу України основні засоби - це матеріальні активи, призначені для використання в господарстві, вартість яких становить більше 6 000 грн. і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом.

пп. 14.1.136

Базовими складовими основних засобів можуть бути земля, природні ресурси, будівлі та споруди, машини та обладнання тощо.

Основні засоби класифікують:

За ступенем участі в процесі виробництва: виробничі - основні засоби, що безпосередньо беруть участь у виробничому процесі або сприяють його здійсненню (будівлі, споруди, силові машини та обладнання, робочі машини та обладнання тощо); *невиробничі* - що не беруть безпосередньої або опосередкованої участі в процесі виробництва й призначені в основному для обслуговування комунальних та культурно-побутових потреб (будівлі, споруди, транспортні засоби, які використовують у невикробничій сфері).

За приналежністю: власні, орендовані.

За функціональністю: діючі; бездіяльні.

За галузевою ознакою (видом економічної діяльності): промислові, будівельні, транспортні, зв'язку тощо.

В залежності від ступеню впливу на виробництво продукції, послуг, виконання робіт виробничі основні засоби поділяють на пасивні та активні. *Пасивні* основні засоби забезпечують умови виробничого процесу. Це – будівлі, споруди, передавальні пристрої тощо. *Активні* – безпосередньо впливають на продукт, що виробляється, та визначають масштаби його виробництва й рівень продуктивності праці. До них відносяться машини, обладнання, інструменти й т. ін.

Рух фінансових ресурсів, що вкладені у необоротні активи підприємства, знаходить відображення в оцінці їх вартості у різні періоди часу, визначенні методу нарахування амортизації, відображенні витрат, що пов'язані з їх утриманням. При цьому існують певні відмінності для матеріальних та нематеріальних необоротних активів.

Основні засоби можуть оцінюватися за первісною, відновлювальною та

залишковою вартістю.



Первісна вартість основних засобів – це сума витрат підприємства на зведення будівель і споруд, розробку проектно-кошторисної документації, придбання, доставку і монтаж машин, механізмів, апаратів, обладнання в момент введення їх в експлуатацію.

Величина основних засобів за первісною вартістю, що числяться на балансі підприємства, представляє собою сумарні дані про вартість власних об'єктів, побудованих або куплених у різний час і в цінах цих періодів.

У зв'язку з тим, що в період функціонування діючих основних засобів змінюються умови та витрати на їх виробництво, а також відбуваються інфляційні процеси в економіці, виникає необхідність у порівняльній оцінці вартості нових і діючих основних засобів, а також зміні вартості останніх. Таке порівняння здійснюється на основі відновлювальної вартості.



Відновлювальна вартість дозволяє оцінити вартість основних засобів, що перебувають на балансі підприємства, з урахуванням сучасних умов їхнього відтворення та в сучасних цінах.

Відновлювальна вартість – грошовий вираз витрат на відтворення функціонуючих елементів основних засобів на певну дату їх експлуатації, виходячи з діючих умов виробництва, цін і тарифів. Вона дає змогу привести вартість різних за терміном введення в дію елементів основних засобів до порівнянних цін.

Для забезпечення об'єктивності вартісної оцінки основних засобів проводиться періодична *переоцінка* їх елементів за відновлювальною вартістю. Суб'єкти господарювання мають право проводити таку переоцінку (5 розд. III НП(С)БО 121), застосовуючи *індекс переоцінки вартості основних засобів*, який визначається за формулою 2.1.

$$I_n = V_c : V_z, \quad (2.1)$$

де I_n - індекс переоцінки; V_c - справедлива вартість об'єкта, який переоцінюється; V_z - його залишкова вартість.

Первісна та відновлювальна вартість основних засобів характеризують повну вартість основних засобів, тобто без врахування їх зносу. Однак, у процесі експлуатації основні засоби зношуються, втрачають свої виробничі якості та споживчу вартість, що викликає необхідність використання для їх оцінки залишкової вартості.



Залишкова вартість основних засобів – різниця між їх повною вартістю (первісною або відновлювальною) та сумою накопиченого зносу. Вона характеризує реально існуючу вартість основних засобів, яка ще не перенесена на вартість виготовленої продукції (робіт, послуг).

Знос основних засобів (накопичена амортизація) – це частина їхньої вартості, яку вони у результаті використання переносять на

виготовлену продукцію та реалізовані товари, послуги тощо.

Знос основних засобів виявляється в поступовій втраті можливості їх подальшої експлуатації через старіння, вичерпання резерву потужності або втрату доцільності подальшої експлуатації в зв'язку з появою більш якісних і сучасних основних засобів.

Виділяють *два види зносу* – фізичний та моральний.

Фізичний знос – втрата основними засобами техніко-експлуатаційних властивостей внаслідок їх використання, а також впливу природних сил. Ступінь фізичного зносу основних засобів залежить від термінів і умов їх експлуатації, рівня використання, якості конструкцій та матеріалів, що застосовуються в їх виробництві, технології виробництва, якості технічного догляду та ремонтного обслуговування, кваліфікації персоналу тощо.

Фізичний знос основних засобів поділяють на усувний та неусувний. *Усувний фізичний знос* можна подолати за рахунок періодичного проведення капітального ремонту основних засобів. *Неусувний фізичний знос* неможливо виправити за допомогою ремонту; з часом він нагромаджується і призводить до неможливості подальшого використання основних засобів через їх повне фізичне спрацювання, яке вимагає заміни об'єктів технічного потенціалу.

Моральний знос зумовлює знецінення діючих основних засобів до настання їх повного фізичного спрацювання під впливом науково-технічного прогресу. Причиною морального зносу є вдосконалення використовуваних і створення принципово нових основних засобів, впровадження нових технологій і матеріалів у виробництво тощо.

Моральний знос основних засобів може бути повним та частковим. *Частковий моральний знос* можна подолати за рахунок проведення модернізації, тобто внесення певних конструктивних змін в об'єкти технічного потенціалу з метою покращення їх техніко-економічних характеристик. *Повний моральний знос* обумовлює потребу в заміні об'єктів технічного потенціалу.

Фізичний і моральний знос мають вартісний вираз, їх розмір характеризує загальний знос основних засобів. Відшкодування зносу основних засобів здійснюється за рахунок амортизації.



Амортизація основних засобів – економічний механізм поступового перенесення вартості зношеної частини основних засобів на вироблену (реалізовану) продукцію з метою відшкодування та нагромадження коштів для наступного їхнього відтворення.

Знос є фіксованою вартістю, а *амортизація* націлена на формування грошового фонду з метою фінансування відтворення основних засобів.

Необхідність амортизації основних засобів обумовлена тим, що термін їх використання у діяльності підприємства має обмеження в зв'язку з поступовим їх зносом та втратою споживчої вартості.

Процес амортизації передбачає:

1) списання зносу, тобто зменшення вартості використовуваних

основних засобів;

2) включення повної величини зносу в ціну виготовленої та реалізованої продукції (товарів, послуг).



Згідно з Податковим кодексом України амортизації підлягають витрати на: придбання основних засобів для власного виробничого використання; самостійне виготовлення основних засобів для власних виробничих потреб; проведення ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних засобів; капітальні поліпшення землі (іригація, осушення, збагачення та ін.); сума переоцінки вартості основних засобів тощо.

Грошовим виразом амортизації основних засобів є амортизаційні відрахування.

Амортизаційні відрахування – це частина вартості основних засобів, що у кожний звітний період списується як витрати протягом усього терміну експлуатації об'єкта. Амортизаційні відрахування призначаються на *повне відновлення основних засобів*. Сума амортизаційних відрахувань обчислюється в порядку, визначеному законодавством.

Відповідно до діючого законодавства, основні засоби підприємств підлягають розподілу за 16 групами, за кожною з яких встановлені *мінімально допустимі строки корисного використання* (табл. 2.4). Нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання об'єкта і призупиняється на період його виводу з експлуатації (для реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання, консервації та інших причин).

Амортизаційні відрахування включаються до поточних витрат підприємств окремою статтею. Нарахування зносу (амортизованої вартості) і списання на поточні витрати здійснюється тільки в межах вартості основних засобів.

Підприємствам надано право самостійного вибору методу амортизації та розробки на цій основі амортизаційної політики.

Згідно з Податковим кодексом України амортизація основних засобів нараховується із застосуванням таких методів:

1. *Прямолінійний* метод, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, що амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів. Цей метод відрізняється легкістю розрахунку. Вартість об'єкту основних засобів списується рівними частинами протягом усього строку експлуатації.

Отже розмір амортизації залежить тільки від строку використання об'єкту основних засобів.



Приклад. Первісна вартість об'єкту основних засобів становить 25000 грн., ліквідаційна вартість – 1000 грн., строк корисного використання 4 роки. Вартість об'єкту, що амортизується, становить 24000 грн. (25000-1000), річна сума амортизації дорівнює 6000 грн. (24000:4). Відповідно, місячна сума амортизації становитиме 500 грн. (6000 : 12).

Таблиця 2.4 – Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів за мінімально допустимими строками їх амортизації

Групи основних засобів	Види основних засобів	Мінімально допустимі строки корисного використання, років
1	Земельні ділянки	-
2	Капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
3	Будівлі	20
	Споруди	15
	Передавальні пристрої	10
4	Машини та обладнання	5
	з них: електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2500 гривень	2
5	Транспортні засоби	5
6	Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4
7	Тварини	6
8	Багаторічні насадження	10
9	Інші основні засоби	12
10	Бібліотечні фонди	-
11	Малоцінні необоротні матеріальні активи	5
12	Тимчасові (нетитульні) споруди	5
13	Природні ресурси	-
14	Інвентарна тара	6
15	Предмети прокату	5
16	Довгострокові біологічні активи	7

Ліквідаційна вартість являє собою очікувану виручку від реалізації об'єкта основних засобів після закінчення терміну його експлуатації.

2. *Зменшення залишкової вартості*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації.

Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється за формулою 2.2.

$$N_a = \left(1 - \sqrt[n]{\frac{V_l}{V_p}}\right) * 100, \quad (2.2)$$

де N_a – річна норма амортизації у відсотках; V_l – ліквідаційна вартість об'єкту основних засобів, грн.; V_p – первісна вартість об'єкту основних засобів, грн.; n – кількість років корисного використання об'єкту основних засобів.



Приклад. Первісна вартість об'єкта основних засобів становить 25000 грн., ліквідаційна — 1000 грн. Строк корисного використання 4 роки. Річна норма амортизації дорівнює 44,72%. $44,72 = (1 - \sqrt[4]{(1000/25000)}) * 100$

Оскільки річна сума амортизації щороку буде різною, наведемо її розрахунок для кожного року:

- у перший рік сума амортизації становить 11180,3 грн. $(25000 * 44,72\% / 100)$, залишкова вартість об'єкта основних засобів за перший рік 13819,7 грн. $(25000 - 11180,3)$;

- у другий рік сума амортизації становить 6179,8 грн. $(13819,7 * 44,72 / 100)$, залишкова вартість - 7639,9 грн. $(13819,7 - 6179,8)$;

- у третій рік сума амортизації становить 3416,6 грн. $(7639,9 * 44,72 / 100)$, залишкова вартість - 4223,3 грн. $(7639,9 - 3416,6)$;

- у четвертий рік сума амортизації становить – 3223,3 грн. $(4223,3 - 1000)$, отже, за останній рік сума річної амортизації визначається так: від залишкової вартості на початок року віднімаємо ліквідаційну вартість.

Переваги методу зменшення залишкової вартості полягають у тому, що протягом перших років експлуатації об'єкту основних засобів накопичується значна сума коштів, необхідних для його відновлення.

3. *Прискореного 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, що обчислюється згідно терміну корисного використання об'єкта і подвоюється. Річна норма амортизації у відсотках розраховується за ф. 2.3.

$$N_a = 100 : n \quad (2.3)$$

Амортизаційні відрахування (A_v) у сумі у перші роки розраховується наступним чином:

$$A_v = V_z * N_a * 2, \quad (2.4)$$

де V_z – залишкова (або первісна V_p) вартість основних засобів, грн.

Застосування цього методу дає можливість протягом першої половини корисного строку використання основних засобів відшкодувати до 60-70% їхньої вартості.

Метод прискореного зменшення залишкової вартості застосовується тільки при нарахуванні амортизації об'єктів основних засобів, що входять до групи 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби).



Приклад. Первісна вартість об'єкта основних засобів становить 25000 грн., ліквідаційна — 1000 грн. Строк корисного використання 4 роки. Річна норма амортизації дорівнює 25,0% (100:4).

Оскільки річна сума амортизації щороку буде різною, наведемо її розрахунок для кожного року:

- у перший рік сума амортизації становить 12500 грн. ($25000 * 25 / 100 * 2$), залишкова вартість об'єкта основних засобів за перший рік становить 12500 грн. ($25000 - 12500$);

- у другий рік сума амортизації становить 6250 грн. ($12500 * 25 / 100 * 2$), залишкова вартість — 6250 грн. ($12500 - 6250$);

- у третій рік сума амортизації становить 3125 грн. ($6250 * 25 / 100 * 2$), залишкова вартість — 3125 грн. ($6250 - 3125$);

- у четвертий рік сума амортизації становить — 2125 грн. ($3125 - 1000$), отже, за останній рік сума річної амортизації визначається так: від залишкової вартості на початок року віднімаємо ліквідаційну вартість.

4. *Кумулятивний*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, що 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. Так, для терміну корисного використання об'єкта основних засобів із строком служби 4 роки кумулятивне число становитиме: $1 + 2 + 3 + 4 = 10$, відповідно кумулятивний коефіцієнт кожного року експлуатації об'єкта: у перший рік експлуатації — $4/10$, у другий — $3/10$, третій — $2/10$, четвертий — $1/10$.



Приклад. Первісна вартість об'єкта основних засобів становить 25000 грн., ліквідаційна — 1000 грн. Строк корисного використання 4 роки. Кумулятивне число = $1 + 2 + 3 + 4 = 10$

Оскільки річна сума амортизації щороку буде різною, наведемо її розрахунок для кожного року:

- у перший рік сума амортизації становить 9600 грн. ($24000 * 4 / 10$);

- у другий рік сума амортизації становить 7200 грн. ($24000 * 3 / 10$);

- у третій рік сума амортизації становить 4800 грн. ($24000 * 2 / 10$);

- у четвертий рік сума амортизації становить — 2400 грн. ($24000 * 1 / 10$).

Цей метод вважається також прискореним, оскільки дає змогу нарахувати амортизацію у перші роки експлуатації у більших розмірах, ніж надалі. Перевага цього методу над іншими полягає в тому, що у перші роки, коли інтенсивність використання об'єкта основних засобів максимальна, амортизується більша частина його вартості, а вартість ремонтів та експлуатаційних витрат підвищується.

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 з використанням об'єкта основних засобів.

Застосовується для об'єктів груп 9, 12, 14, 15.



Приклад. Первісна вартість об'єкта основних засобів становить 25000 грн., ліквідаційна — 1000 грн. Строк корисного використання 4 роки. Вартість, що амортизується 24000 грн. (25000-1000). За допомогою даного об'єкту основних засобів передбачається виробити 96000 одиниць продукції. Відповідно виробнича ставка амортизації на одиницю продукції складає 0,25 грн. (24000:96000). За перший рік було вироблено 30000 виробів, відповідно амортизаційні відрахування склали 7500 грн. (0,25*30000). Аналогічно за другий рік вироблено 22000 виробів, то амортизаційні відрахування складуть 5500 грн. й т. ін.

Одним із методів оцінки вартості необоротних активів в умовах ринкової економіки є їх оцінка за **справедливою вартістю**. Це їх - **ринкова вартість**, визначена шляхом експертної оцінки, яку, як правило, визначають професійні оцінювачі.



Справедлива (ринкова) вартість дорівнює грошовій сумі, за яку передбачається перехід майна з одних рук до других на дату оцінки у результаті комерційної угоди між добровільним покупцем та добровільним продавцем. При цьому передбачається, що кожна із сторін діяла компетентно, розважливо та без примушування. Ринкова вартість є розрахунковою величиною, яка згодом буде досягнута в угоді на дату оцінки в умовах активного ринка.

Міжнародний стандарт оцінки 1 (МСО 1) пункт 3.1

Певні особливості оцінки вартості та амортизації притаманні об'єктам необоротних активів, які відносяться до **нематеріальних**. **Складність вартісної оцінки нематеріальних активів** зумовлено:

- різноманітністю об'єктів інтелектуальної власності, кожний з яких за законом має бути оригінальним;
- різними способами їхньої появи на підприємстві;
- різними формами їхнього практичного використання на підприємстві;
- ймовірнісним характером отриманих результатів вартісної оцінки.

Оцінка нематеріальних активів певною мірою залежить від способу їх придбання. Підприємство може самостійно створити окремі види нематеріальних активів, купити за рахунок власних коштів і кредитів банку, одержати як внесок учасника до статутного фонду підприємства, а також завдяки безкоштовній передачі нематеріальних активів іншими юридичними і фізичними особами.

Придбані (створені) нематеріальні активи зараховуються на баланс підприємства за **первісною вартістю**, яка в залежності від способу появи певного об'єкту на підприємстві оцінюється по-різному (табл. 2.5).

Нематеріальні активи на підприємстві використовуються тривалий час з метою одержання прибутку, що є економічною підставою для нарахування **амортизації**. Амортизація нематеріальних активів здійснюється протягом строку їхнього корисного використання, який установлюється підприємством

при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), але не більше як 20 років.

Таблиця 2.5 – Зміст первісної вартості об'єкту нематеріальних активів у залежності від способу появи на підприємстві

Спосіб появи	Зміст первісної вартості нематеріального активу
Створений підприємством	Первісна вартість включає: витрати на оплату праці; прямі матеріальні витрати; інші витрати, безпосередньо пов'язані із створенням цього нематеріального активу та приведенням його до стану придатності (оплата реєстрації юридичного права, амортизація патентів, ліцензій); витрати пов'язані з удосконаленням нематеріальних активів і підвищенням їхніх можливостей та строку використання.
Придбаний підприємством	Первісна вартість включає ціну придбання нематеріального активу; мито; непрямі податки, що не підлягають відшкодуванню; інші витрати пов'язані з придбанням; відсотки за кредит.
Безоплатно отриманий підприємством	Первісна вартість включає їх справедливую вартість на дату отримання, з урахуванням витрат, які виникають внаслідок його придбання.
Внесений до статутного капіталу підприємства	Первісна вартість визнається як погоджена із засновниками підприємства їх справедлива вартість, з урахуванням витрат, які виникають внаслідок його придбання.
У результаті переоцінки	Переоцінена первісна вартість визначається як добуток первісної вартості та індексу переоцінки.

Метод нарахування амортизації нематеріального активу обирається підприємством самостійно, виходячи з умов отримання майбутньої економічної вигоди. Якщо такі умови визначити неможливо, то амортизація нараховується із застосуванням *прямолінійного методу*.

Амортизаційні відрахування не нараховуються на такі нематеріальні активи: ноу-хау, гудвіл, товарні знаки, вартість яких не зменшується у процесі їхнього використання.

Нематеріальний актив списується з балансу підприємства у разі закінчення строку його корисного використання, внаслідок продажу або неможливості отримання економічної вигоди від його експлуатації.

Підприємства, використовуючи свої кошти на придбання нематеріальних активів, планують отримати додатковий прибуток від їхнього використання. Тому ефективність використання нематеріальних активів у кінцевому результаті має виражатися в поліпшенні загального стану господарської діяльності підприємства.

Через схильність необоротних активів до зносу перед підприємством виникає необхідність їх *відтворення* й, в першу чергу, це відноситься до основних засобів. **Відтворення основних засобів підприємства**, як процес безперервного поновлення, складається із наступних етапів руху їх вартості та зміни споживчої вартості:

1) виробниче продуктивне використання призводить до зношування споживчої вартості та переносу частини вартості основних засобів на вироблену продукцію;

2) перенесена частина вартості у вигляді амортизаційних нарахувань нагромаджується у грошовій формі після реалізації продукції;

3) основні виробничі засоби частково або повністю оновлюються в натуральній формі (відновляють свою споживчу вартість) протягом тривалого періоду часу, що дозволяє маневрувати засобами амортизаційного фонду.

Розрізняють просте та розширене відтворення необоротних активів.

Просте відтворення основних засобів здійснюється тоді, коли відбувається заміна окремих зношених частин основних засобів або заміна старого устаткування на аналогічне. Воно здійснюється в двох формах:

- заміна зношених або застарілих основних виробничих засобів;
- капітальний ремонт діючих основних засобів.

Вартість введених у дію нових засобів дорівнює (або не перевищує) вартості основних засобів, що вибули. Джерелом фінансування заміни зношених основних засобів є нарахована сума амортизації.

Розширене відтворення передбачає кількісне та якісне збільшення діючих основних засобів або придбання нових, здатних забезпечити вищий рівень продуктивності устаткування, у кожному наступному циклі виробництва. Вартість введених у дію основних засобів перевищує суму їх зносу й вибуття. Джерелом фінансування в умовах розширеного відтворення є використання частини створеного додаткового продукту.

Передумовою формування та відтворення основних засобів підприємства є проведення аналізу їх сучасного стану та ефективності використання. Основними напрямками такого аналізу є вивчення обсягів і динаміки основних засобів, їх технічного стану, інтенсивності відновлення, забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання.

Для оцінки *стану, інтенсивності відновлення та забезпеченості* підприємства основними засобами розраховується низка загальних показників (табл. 2.6).

Одним з джерел ефективного функціонування та економічного зростання підприємства є підвищення ефективності використання його необоротних активів й, особливо, основних засобів, яке проявляється в зростанні обсягу виробництва та реалізації продукції, прибутку, економії витрат праці. Інтенсивне використання основних засобів дає можливість отримувати приріст обсягу виробництва та реалізації без додаткових інвестиційних вкладень.

Рівень ефективності використання основних засобів формується у період їх створення та експлуатації. У зв'язку з цим *фактори, що впливають на показники ефективності* можна поділити на дві групи: це фактори, що пов'язані з *операційною діяльністю*, та фактори, що витікають із *фінансової сфери підприємства*.

Таблиця 2.6 – Показники оцінки стану, інтенсивності відновлення та ефективності використання основних засобів підприємства

Назва показника	Формула	Характеризує
1. Показники технічного стану основних засобів		
- коефіцієнт зносу основних засобів K_{zn}	$K_{zn} = \frac{З}{B_n}$	ступінь зносу основних засобів та відшкодування витрат на їх формування
- коефіцієнт придатності основних засобів (K_{np}),	$K_{np} = \frac{B_z}{B_n}$ або $K_{np} = 1 - K_{zn}$	можливість подальшого використання, ступінь невідшкодування витрат на формування основних засобів підприємства
2. Показники інтенсивності відновлення основних засобів		
- коефіцієнт оновлення основних засобів ($K_{он}$)	$K_{он} = \frac{B_е}{B_{кін}}$	питому вагу введених основних засобів в їх загальному наявному обсязі, ступінь оновлення основних засобів підприємства
- коефіцієнт вибуття основних засобів ($K_{виб}$)	$K_{виб} = \frac{B_{виб}}{B_{поч}}$	питому вагу вибуття основних засобів підприємства в їх загальному обсязі, ступінь втрати основних засобів
- швидкість оновлення основних засобів ($K_{ше}$)	$K_{ше} = \frac{1}{K_{он}}$	середній період повного оновлення усіх основних засобів підприємства:
3. Показники забезпеченості підприємства основними засобами:		
- частка активної частини основних засобів у їх загальній вартості (\mathcal{C}_a)	$\mathcal{C}_a = \frac{OЗ_a}{OЗ}$	технічний рівень підприємства і його забезпеченість просторовими ресурсами
- показник фондоозброєності праці ($\Phi_{озбр}$),	$\Phi_{озбр} = \frac{OЗ}{\mathcal{C}_{обл}}$	свідчать про технічний розвиток підприємства і сприяє зростанню продуктивності праці
- показник технічної озброєності праці ($T_{озб}$),	$T_{озб} = \frac{OЗ_a}{\mathcal{C}_{вт}}$	
4. Загальні показники оцінки ефективності використання основних засобів		
- фондовіддача (Φ_B),	$\Phi_B = \frac{P\Pi}{OЗ}$	обсяг виробництва та реалізації продукції на одиницю основних засобів
- фондоємність обсягу виробництва та реалізації продукції ($\Phi_{ем}$)	$\Phi_{ем} = \frac{OЗ}{P\Pi}$ або $\Phi_{ем} = \frac{1}{\Phi_B}$	середню суму основних засобів, що використовується для отримання 1 грн. обсягу виробництва та реалізації продукції
- рентабельність основних засобів ($P_{оз}$),	$P_{оз} = \frac{\Pi}{OЗ} \times 100$	обсяг прибутку на одиницю основних засобів підприємства:
- інтегральний показник ефективності використання основних засобів ($I_{оз}$),	$I_{оз} = \sqrt{I_\phi \times I_P}$	узагальнюючу оцінку ефективності їх використання на підприємстві
- еластичність обсягу виробництва та реалізації продукції ($K_{елT}$) та продуктивності праці ($K_{ел\Pi\Pi}$) до зміни вартості основних засобів	$K_{елT} = \frac{\Delta P\Pi}{\Delta OЗ}$; $K_{ел\Pi\Pi} = \frac{\Delta P\Pi\Pi}{\Delta OЗ}$	чутливість змін обсягу виробництва та реалізації продукції та продуктивності праці від зміни основних засобів

Позначки до табл. 2.6: B_z – залишкова вартість основних засобів; B_n – первісна вартість основних засобів; $B_е$ – введені основні засоби за період; $B_{кін}$ – вартість основних засобів на кінець періоду; $B_{виб}$ – основні засоби, що вибули з експлуатації протягом аналітичного періоду; $B_{поч}$ – вартість основних засобів на початок періоду; $OЗ$ – середньорічна

вартість основних засобів, яка розраховується за формулою середньої хронологічної; Чобл – середньооблікова чисельність персоналу, осіб; ОЗа – середньорічна вартість активних основних засобів для здійснення виробничих операцій; Чвт – середньооблікова чисельність операційного персоналу; РП – обсяг виробництва та реалізації продукції за період; П – сума прибутку за період; Іф – індекс зміни фондівіддачі основних засобів за період; Ір – індекс зміни рентабельності основних засобів за період; Δ РП – приріст обсягу виробництва та реалізації продукції за період (у %); Δ ОЗ – приріст вартості основних засобів за період (у %); Δ ПрП – приріст продуктивності праці за період (у %)

Фактори першої групи включають:

1. *Фактори організаційного (екстенсивного) характеру:* це режим роботи підприємства, а саме - коефіцієнт змінності, час цілодобових та простоїв усередині змін; відповідність потужності встановленого обладнання обсягам діяльності підприємства; наявність резервних потужностей; ліквідація «вузьких місць» у виробництві та ін.

2. *Фактори технічного (інтенсивного) характеру:* склад і структура основних засобів (наприклад, співвідношення пасивної та активної частин); технічне удосконалення засобів праці; скорочення терміну досягнення проектної потужності окремих об'єктів основних засобів; підготовка, досвід та відповідність кваліфікації персоналу виконанню відповідних виробничо-технологічних операцій та мотивація їх діяльності тощо.

Фактори другої групи, пов'язані з суто фінансовими аспектами діяльності підприємства. Це фактори, що дозволяють прискорювати рух вартості основних засобів та відповідне підвищення фондівіддачі. До них слід віднести:

- вибір найбільш оптимальних строків функціонування об'єктів основних засобів та методів нарахування амортизації;
- своєчасне проведення переоцінки діючих основних засобів та реалізації тих, що не використовуються;
- використання накопиченої амортизації на заміну діючого застарілого устаткування на нове, більш продуктивне й економічне;
- здача в оренду об'єктів, що тимчасово не використовуються;
- підвищення рівня концентрації діяльності до оптимальних розмірів.

2.3. Оборотні активи: сутність, склад та ефективність руху

Неоднорідність майнового потенціалу зумовлена як економічною формою його елементів, так і різною тривалістю їх використання. *Необоротні активи* неодноразово беруть участь у виробничо-технологічному процесі, тому вони вважаються *елементами* майнового потенціалу *довгострокового характеру*. Відповідно, *елементи* майнового потенціалу *короткострокового характеру* споживаються протягом одного операційного циклу та представлені *оборотними активами*.



Характерними рисами майна, що відносять до **оборотних активів** є:

- висока рухомість та мобільність цієї частини активів, які обслуговують процеси закупівлі, виробництва та реалізації продукції, товарів, послуг;
- одночасне знаходження на різних стадіях кругообігу у натурально-речовій формі, у формі поточних розрахунків та у грошовій формі;
- обов'язковість авансування до початку процесів виробництва, реалізації та до отримання виручки від реалізації продукції й можливих прибутків;
- висока ліквідність активів, які не витрачаються, але споживаються на протязі одного операційного циклу (або року) й постійно поновлюються в господарському обігу, їх вартість відновлюється під час реалізації продукції, товарів, робіт, послуг;
- абсолютна потреба в оборотних активах залежить передусім від обсягу господарської діяльності, умов постачання та збуту. Недостатність їх або неефективне використання негативно впливають на результати господарської діяльності підприємств.



Відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності: «актив класифікують як поточний (оборотний), якщо він задовольняє будь-якому з наведених нижче критеріїв:

- 1) очікується, що він буде реалізований або призначений для продажу/споживання на протязі нормального операційного циклу;
- 2) утримується переважно з метою забезпечення торгівлі;
- 3) очікується, що він буде реалізований на протязі 12 місяців після дати балансу;
- 4) актив є грошовими засобами (або їх еквівалентами), необмеженими у використанні».

В Україні стандарти бухгалтерського обліку, а саме НП(С)БО 1 визначають, що «оборотні активи являють собою грошові кошти та їх еквіваленти, що необмежені у використанні, а також активи призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу».



Таким чином узагальнено, **оборотні активи** являють собою мобільні активи підприємства, що контролюється підприємством, неоднорідні за своїм складом та одночасно знаходяться на різних стадіях кругообігу, що призначені для забезпечення безперервного й планомірного процесу господарської діяльності, споживаються та поновлюються у короткостроковому періоді з метою забезпечення певної економічної вигоди у майбутньому.

Як економічна категорія **оборотні активи** виражають систему відносин, які складаються як зовні, так і усередині підприємства, щодо формування та використання найбільш мінливої частини активів підприємства.

Оборотні активи одночасно знаходяться на різних стадіях кругообігу й неоднорідні за своїм складом. Деталізований видовий склад оборотних

активів представлений у розділі 2 активу балансу підприємства (додаток А). Склад та співвідношення різних елементів істотно відрізняються за сферами та видами економічної діяльності. Індивідуалізація елементів щодо складу оборотних активів, розподіл їх за видами, відіграє важливу роль у забезпеченні потреб підприємства в достатньому розмірі, всіма складовими у відповідності до основних цілей розвитку. Основні видові групи оборотних активів представлені на рис. 2.2.

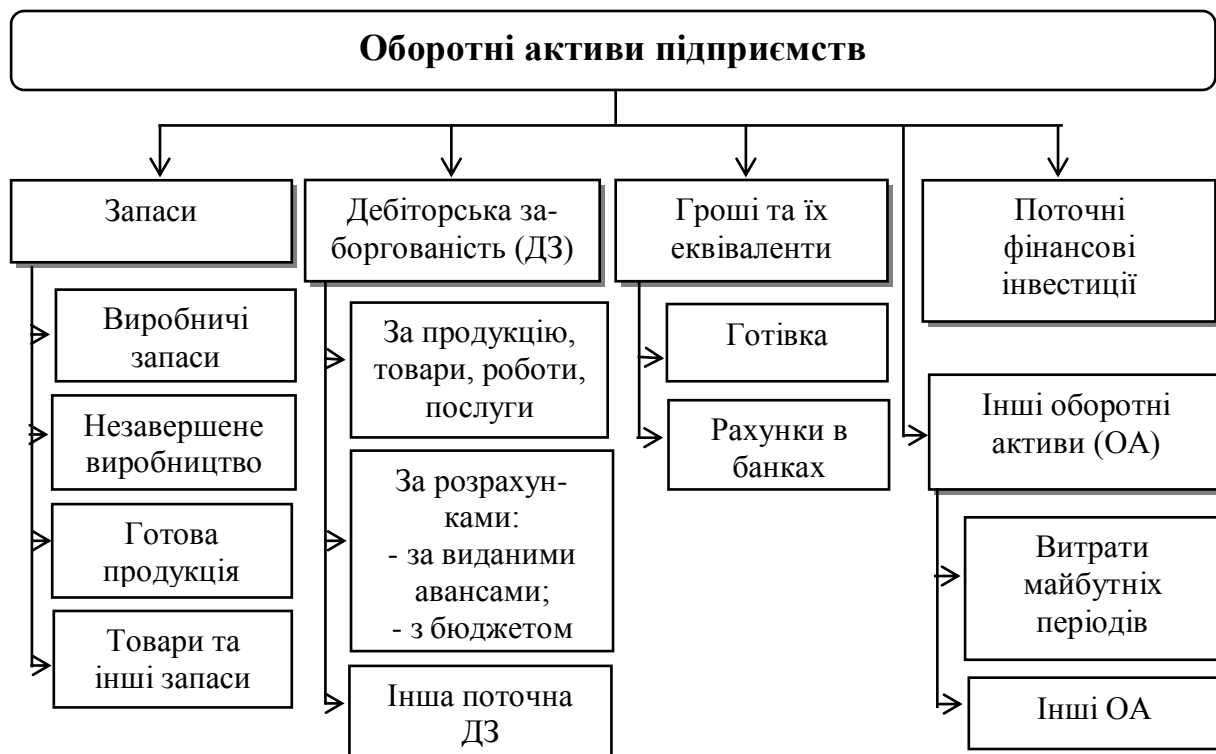


Рис. 2.2 – Склад оборотних активів підприємств

Найбільш значною складовою оборотних активів в підприємствах є *запаси*. **Запас** - це форма існування матеріального потоку. На шляху руху від джерела появи до кінцевого споживача він може накопичуватися на будь-якій ділянці.

Основними причинами утворення матеріальних запасів у підприємствах є такі:

- необхідність забезпечення безперервності процесів виробництва та реалізації продукції, товарів тощо;
- просторове відокремлення (географічне розміщення) виробництва та споживання
- невідповідність часових ритмів споживання і виробництва продукції, товарів тощо;
- сезонність виробництва та споживання окремих видів продукції та товарів.

Запаси є комплексною групою оборотних активів підприємства, до складу якої входять:

- *виробничі запаси* – це запаси сировини, основних й допоміжних матеріалів, комплектуючих виробів та інших матеріальних цінностей, призначених для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб;

- *незавершене виробництво* – це запаси у вигляді не оброблених і не складених до кінця деталей, вузлів, виробів та незавершених технологічних процесів. Незавершене виробництво на підприємствах, що виконують роботи та надають послуги, складається з витрат на виконання незавершених робіт (послуг), щодо яких підприємством ще не визнано доходу;

- *готова продукція* – це запаси продукції, що виготовлена на підприємстві та призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актам;

- *товарні запаси* – це матеріальні цінності, що придбані (отримані) та зберігаються підприємством з метою подальшого продажу;

- *інші запаси* – це запаси малоцінних та швидкозношуваних предметів, що використовуються протягом не більше одного року або нормального операційного циклу тощо.



Відповідно до міжнародних і національних стандартів бухгалтерського обліку, запаси – це активи, які:

а) перебувають у процесі виробництва або існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або при наданні послуг;

б) утримуються для продажу у звичайному ході господарської діяльності.

З фінансової точки зору запаси – це іммобілізовані грошові засоби, що тимчасово у силу об'єктивних факторів відволікаються з обороту.

Вартість окремих об'єктів запасів визначається за *первісною вартістю* з моменту їх зарахування на баланс підприємства, величина якої залежить від способу їх появи на підприємстві (табл. 2.7). Надалі первісна вартість запасів не змінюється, крім випадків, коли їх ціна знизилась або вони зіпсовані, застаріли чи іншим чином втратили первісно очікувану економічну вигоду. У цьому випадку запаси відображаються за *чистою вартістю реалізації*, яка визначається за кожною одиницею запасів вирахуванням з очікуваної ціни продажу очікуваних витрат на завершення виробництва і збут. Різниця між первісною вартістю і чистою вартістю реалізації, яка при цьому виникає, списується на поточні витрати підприємств.

Запаси товарно-матеріальних цінностей можуть мати різну оцінку в залежності від часу їх придбання, термінів зберігання, інфляційних процесів в економіці, що впливає на використання різних методів перенесення витрат на собівартість продукції. Виробничі запаси, що включаються до собівартості, можна оцінювати за *середньою ціною закупівлі* у певний період часу, а також за методами *LIFO* та *FIFO*.

LIFO (англ. *Last In, First Out* – останнім прийшов — першим вибув) — метод оцінки запасів, при якому вибувають першими товарно-матеріальні

цінності, що прийшли останніми. В умовах зростання цін це приводить до системного завищення витрат та зменшення вартості залишків запасів (під час падіння цін навпаки).

Таблиця 2.7 – Зміст первісної вартості об'єкту запасів у залежності від способу появи на підприємстві

Спосіб появи	Зміст первісної вартості об'єкту запасів
Придбаний підприємством	Первісна вартість представляє його собівартість, до якої включаються такі фактичні витрати: суми, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю); суми, що сплачуються за інформаційні, посередницькі та інші подібні послуги у зв'язку з пошуком і придбанням запасів; суми ввізного мита; суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству; затрати на заготівлю, вантажно-розвантажувальні роботи, транспортування запасів до місця їх використання, включаючи витрати зі страхування та відсотки за комерційний кредит постачальників; інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях. До таких витрат, зокрема, належать прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати підприємства на доопрацювання і поліпшення якості технічних характеристик запасів.
Створений підприємством	Первісна вартість складається з фактичної виробничої собівартості його виробництва, до якої включаються: прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати; загальновиробничі витрати.
Безоплатно отриманий підприємством	Первісна вартість визначається його справедливою вартістю.
Внесений до статутного капіталу підприємства	Первісна вартість визначається як погоджена із засновниками підприємства їх справедлива вартість.
Придбаний у результаті обміну на подібні запаси	Первісна вартість дорівнює балансовій вартості переданих запасів. Якщо балансова вартість переданих запасів перевищує їх справедливу вартість, то первісною вартістю отриманих запасів є їх справедлива вартість.
Придбаний внаслідок обміну або часткового обміну на неаналогічні запаси	Первісна вартість дорівнює справедливій вартості переданих запасів, збільшених (зменшених) на суму грошових коштів чи їх еквівалентів, що була передана (отримана) під час обміну.

FIFO (англ. *First In, First Out* – першим прийшов — першим вибув) — метод оцінки запасів, при якому першими вибувають ті, що поставлені першими.

Наявність запасів товарно-матеріальних цінностей на підприємстві пов'язана з певними витратами і серйозно впливає на результати діяльності підприємства. *Через брак* сировини для виробництва може трапитися зрив або зміна виробничої програми, а це часто обертається дефіцитом готової продукції і додатковими витратами. Якщо потрібний товар буде відсутній, це

може викликати зниження обсягів продажів, а також невдоволення споживачів.

Погано і в тому випадку, коли мається *надлишковий запас* - це теж стає джерелом проблем. Через перевищення певних обсягів виникає необхідність у використанні додаткових складських приміщень, оборотного капіталу та додаткових поточних витрат. Продукція, що зберігається на складі, цілком може застаріти, втратити частину своєї вартості. Для багатьох компаній запас - це значна частина активів. Одночасно з цим це джерело витрат. Якщо скоротити запаси на кілька відсотків, можна істотно підвищити прибуток.

Другою вагомою складовою оборотних активів є **дебіторська заборгованість** – це вельми варіабельний та динамічний елемент оборотних активів, що являє собою фонд грошових коштів, тимчасово вилучених із обороту, що підлягають поверненню у встановлені строки. Це *певні борги дебіторів* (юридичних і фізичних осіб) підприємству на певну дату, які визначаються активом в умовах, коли їх сума може бути достовірно визначена та існує вірогідність одержання майбутніх економічних вигад.



В історичному аспекті ще у 1625 році Якоб Ван дер Шуєр вважав, що дебітор – це той хто має (власник), хто отримує, кому поставляють, продають або від кого сподіваються отримати платіж, або, нарешті той, хто повинен платити.

Stevelinck E. The Philosophy of Accounting Historical Research// The Accounting Historical Notebook. The Academy of Accounting Historical. Fall, 1982. – 672 p.

Міжнародні стандарти фінансової звітності визначають дебіторську заборгованість як суму коштів, що має надійти підприємству або іншій особі від покупців або інших дебіторів.

Згідно НП(С)БО 10, дебіторська заборгованість визначається активом, якщо її сума може бути достовірно визначена і існує вірогідність одержання майбутніх економічних вигад.

Слід відокремлювати *товарну* та *нетоварну* складові дебіторської заборгованості.

Товарна дебіторська заборгованість (за продукцію, товари, роботи, послуги) виражає економічні відносини, що виникають між продавцями і покупцями в процесі купівлі-продажу продукції, товарів та послуг, і обумовлені розбіжністю у часі переходу права власності (розпорядження, використання) з моментом платежу, що пов'язано з об'єктивними умовами, які складаються в процесі виробництва, реалізації і організації розрахунків. В умовах ринку-покупця і високої конкуренції виробників важливим інструментом стимулювання продажу є відстрочка платежу, тобто надання кредиту покупцям.

Товарна частина дебіторської заборгованості включає:

заборгованість покупців за продукцію, товари, роботи та послуги;

заборгованість постачальників, що виникає внаслідок закупівлі підприємством частини матеріальних ресурсів на умовах авансової оплати.

Нетоварна дебіторська заборгованість (за розрахунками) виникає у

зв'язку з відносинами у сфері розрахунків з різноманітними контрагентами як усередині підприємства, так із зовні. До її складу входять:

- заборгованість працівників підприємства у зв'язку із виділенням коштів на фінансування відряджень та інших господарських витрат;

- заборгованість фінансових та податкових органів у зв'язку з переплатою обов'язкових платежів (податків й ін.);

- заборгованість за авансами, які виплачені підприємством іншим суб'єктам господарювання за рахунок майбутніх платежів;

- заборгованість інших дебіторів (підзвітних осіб, за штрафними санкціями, які визнані боржником або відповідним органом та інше).

Найбільш ліквідною частиною оборотних активів є - **грошові кошти**, необхідність яких обумовлена: необхідністю грошового забезпечення поточних операцій (рутинність); необхідністю погашення непередбачених платежів (обережність); можливістю участі у непередбачуваному вигідному проекті (спекулятивність).

Грошові кошти тимчасово вивільнені з обороту й представлені у формі: залишку грошей у касі (у формі готівки);

залишку грошей на поточних та інших рахунках у національній і іноземній валютах з метою обслуговування господарських операцій підприємства (депозитних рахунках, спеціальних резервних рахунках при використанні акредитивної та чекової форми розрахунків й інше);

еквівалентів грошових коштів – короткострокових високоліквідних інвестицій, які вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і яким властивий незначний ризик зміни вартості.

Поточні фінансові інвестиції – короткострокові фінансові вкладення підприємства на термін не більше одного року, придбані ним для отримання прибутку, короткострокові цінні папери та інші прибуткові активи. До їх складу включаються тільки ринкові фінансові інструменти при наявності активного ринку, який дає можливість встановити їх справедливую вартість.

Інші оборотні активи (у т. ч. витрати майбутніх періодів) характеризують обсяг витрат, що фактично здійснені підприємством, але на момент складання фінансової звітності не відшкодовані (не включені до складу валових або операційних витрат) у зв'язку з існуючим порядком їх обліку. До складу таких витрат входять витрати на підписку періодичних видань, передплату послуг зв'язку, купівлю програмного забезпечення, проїзних квитків тощо.

Кругообіг оборотних активів проходить три стадії: грошові кошти спрямовуються на придбання виробничих запасів (I стадія обігу), частина яких спрямовується на виготовлення готової продукції (II стадія виробництва), реалізація якої сприяє отриманню нових грошових коштів (III стадія обігу) (рис. 2.3).

Особливості руху оборотних активів викликають необхідність їх групування за характером участі в операційному процесі підприємства. Вони диференціюються таким чином:

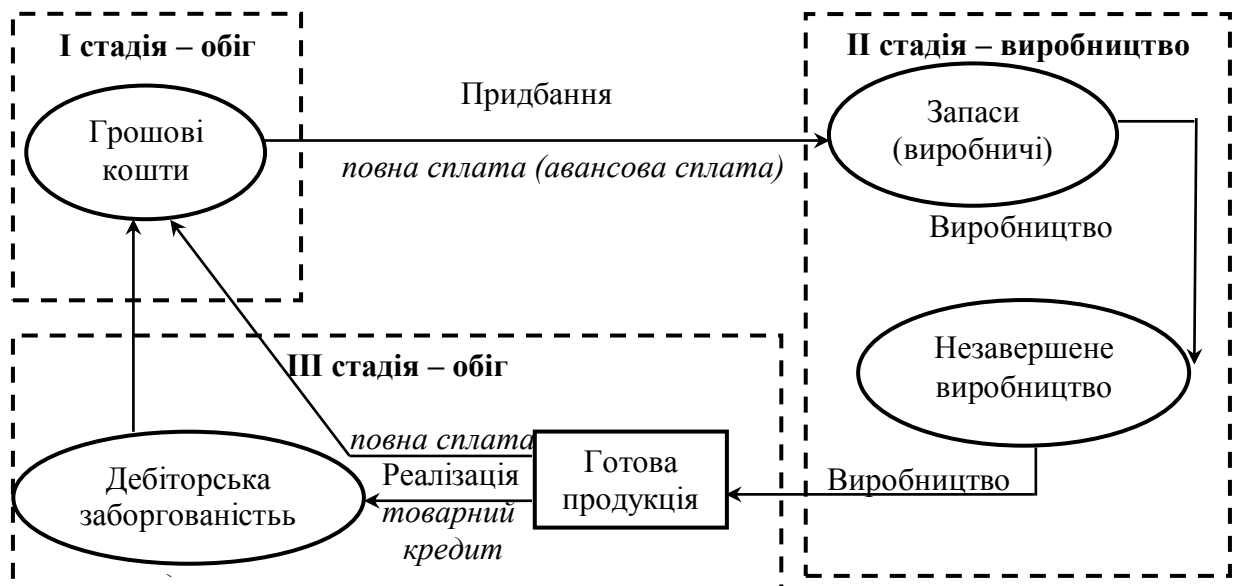


Рис. 2.3 – Стадії обігу оборотних активів підприємства

- оборотні активи виробничого циклу підприємства (запаси сировини, матеріалів, напівфабрикатів, обсяг незавершеного виробництва);
- оборотні активи, що обслуговують цикл продажів (запаси готової продукції, товарні запаси);
- оборотні активи фінансового циклу підприємства (дебіторська заборгованість й ін.).

Виробничий цикл складає період, починаючи з моменту надходження сировини, матеріалів, напівфабрикатів і закінчуючи моментом виготовлення готової продукції. *Цикл продажів або торговий цикл* представляє період обороту готової продукції та товарних запасів, починаючи з моменту завершення процесу виробництва або надходження товарів у підприємство й закінчуючи моментом відпустки їх покупцям. *Фінансовий цикл* характеризує період повного обороту грошових коштів, починаючи з моменту погашення кредиторської заборгованості за одержані сировину, матеріали, напівфабрикати і закінчуючи інкасацією дебіторської заборгованості з продажу продукції, товарів тощо.

Для відбиття розміру оборотних активів у фінансових планах (бізнес-планах) підприємств важливе значення має їх класифікація, що пов'язана з *мінливістю їх руху*. Величина оборотних активів не є постійною і залежить не тільки від потреб основної функції підприємства, але і від випадкових чинників. Тому за періодом функціонування оборотні активи підрозділяються на *постійну* й *змінну* частини.

Постійна частина оборотних активів – це незнижуваний їх мінімум, необхідний для здійснення операційної діяльності. Це системна частина поточних активів, яка включає частину грошових коштів, дебіторської заборгованості і виробничих запасів, потреба в яких відносно постійна протягом всього операційного циклу.

Змінна частина оборотних активів представляє собою ту їх частину, яка пов'язана з сезонним зростанням обсягів виробництва та реалізації, необхідністю формування в окремі періоди господарської діяльності підприємства запасів сезонного зберігання, цільового призначення, а також терміновими потребами у формуванні додаткових розмірів дебіторської заборгованості та грошових засобів. Важливим моментом при групуванні змінної частини є її розподіл за розміром: середній та максимальний (надлишковий).

Процес планування та управління оборотними активами потребує також їх розділення на *нормовані та ненормовані*.

Нормовані оборотні активи плануються підприємством і призначені для забезпечення безперебійності процесів виробництва продукції та її реалізації. До них відносяться: виробничі запаси, запаси товарів, грошових коштів в касі й в дорозі, палива та ін.

Ненормовані оборотні активи не підлягають нормуванню, оскільки вони утворюються в результаті вивільнення коштів із обороту на деякий час (наприклад, грошові кошти на розрахунковому рахунку) або внаслідок відхилень від нормальних умов господарювання (наприклад, за несвоєчасними розрахунками).

У сучасних умовах господарювання підприємства самостійно повинні контролювати розмір оборотних активів і не тільки тому, що діючий порядок розрахунків передбачає систему економічних санкцій з боку держави проти росту неплатежів, але і тому, що він суттєво впливає на ефективність господарської діяльності та фінансовий стан.

Фінансове становище підприємства, показники його ліквідності та платоспроможності безпосередньо залежать від того, наскільки швидко засоби, що вкладені в оборотні активи, перетворюються у реальні гроші. Тому підприємства зацікавлені в організації найбільш раціонального руху й використання оборотних засобів.

Ефективність використання оборотних активів характеризується певною системою показників, й перш за все їх оборотністю.

Оборотність оборотних активів – це тривалість повного кругообігу засобів з моменту придбання (сировини, матеріалів тощо) до випуску та реалізації готової продукції, тобто тривалість послідовного проходження коштами окремих етапів операційного циклу. Кругообіг оборотних засобів завершується зарахування виручки на рахунки підприємства.

Оборотність оборотних активів характеризується рядом взаємопов'язаних показників: тривалістю одного обороту в днях, кількістю оборотів за визначений період (коефіцієнт оборотності) й ін. (табл. 2.8).

Прискорення оборотності дозволяє зменшити потребу підприємства в оборотних активах, оскільки між швидкістю обороту коштів та їх розміром існує обернено пропорційна залежність. Сума оборотних активів, що вивільняється в процесі прискорення обороту, розраховується за формулою:

$$E_{ОбА} = (П_{Об_0} - П_{Об_1}) \times РП_{Одн_{пл}}, \quad (2.5)$$

де $E_{ОбА}$ – економія оборотних активів у процесі прискорення їх оборотності, грн.; $П_{Об_0}$, $П_{Об_1}$ – період обороту оборотних активів у фактичному (минулому) і плановому періодах, у днях; $РП_{Одн_{пл}}$ – плановий одноденний обсяг реалізації продукції, (товарів тощо) підприємства, грн.

Таблиця 2.8 – Показники оборотності оборотних активів

Назва показника	Формула	Характеризує
- коефіцієнт оборотності оборотних активів ($K_{Об}$)	$K_{Об} = \frac{РП}{ОбА}$	обсяг реалізації продукції, що припадає на 1 грн. оборотних активів, і показує число оборотів (у разях), що здійснюються оборотними коштами за період, тобто швидкість їх обороту
- період обороту оборотних активів ($П_{Об}$)	$П_{Об} = \frac{ОбА}{РП_{Одн}} \text{ або}$ $П_{Об} = \frac{Д}{K_{Об}}$	тривалість одного обороту (в днях)
- коефіцієнт завантаження оборотних активів ($KЗ$)	$KЗ = \frac{ОбА}{РП} = \frac{1}{K_{Об}}$	міру завантаження коштів у обороті; є зворотною величиною швидкості обороту і показує розмір оборотних активів, що авансуються на 1 грн. обсягу реалізації продукції
- рівень рентабельності оборотних активів ($P_{ОбА}$):	$P_{ОбА} = \frac{П}{ОбА} \times 100\%$	ефективність використання оборотних активів

Позначки до табл. 2.8: $РП$ – обсяг реалізації продукції (товарів) підприємства за період, грн.; $ОбА$ – середня вартість оборотних активів за період, що розрахована за формулою середньої хронологічної, грн.; $Д$ – число днів у періоді (360 – в році, 90 – в кварталі, 30 – в місяці); $П$ – сума прибутку підприємства за період, грн.

Оборотність оборотних активів неоднакова на різних підприємства й залежить від їх галузевої приналежності, в межах однієї галузі - від організації закупівель, виробництва та збуту продукції (товарів тощо), розміщення оборотних засобів та інших внутрішніх та зовнішніх факторів.

На стадії формування виробничих запасів прискорення оборотності може забезпечуватися застосуванням економічно обґрунтованих норм запасів, наближенням постачальників ресурсів до підприємства, налагоджуванням прямих зв'язків з постачальниками, механізацією та автоматизацією вантажно-розвантажувальних робіт на складах й т. ін. На стадії незавершеного виробництва воно досягається шляхом впровадження досягнень науково-технічного прогресу, стандартизації, уніфікації, типізації продукції, удосконалення форм організації труда, економічного стимулювання раціонального використання ресурсів. На стадії обігу прискорення досягається шляхом наближення споживачів продукції до її виробників, удосконалення та застосування сучасних логістичних технологій та систем розрахунків тощо.

2.4 . Політика формування активів підприємства. Визначення потреби в окремих видах активів

Управління активами – важлива складова у загальній системі управління на будь-якому підприємстві.

Однак складність категорії активи (їх натурально-речовинна і вартісна форми), зв'язок не тільки з фінансовим управлінням, але й операційним менеджментом, можливості багатоваріантного складу відповідно до цілей розвитку підприємства вимагають особливих підходів та окремого розгляду етапу їх формування.



Управління активами є системою принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із встановленням оптимальних розмірів обсягу, складу та структури активів, які задовольняють потреби підприємства в окремих їх видах, та залученням з різних джерел й в різноманітних формах для здійснення господарської діяльності підприємства.

Основною метою політики управління активами вважають визначення величини та структури активів, джерел їх покриття й співвідношення між ними, достатніх для забезпечення довгострокової ефективної господарської діяльності та розвитку підприємства.

З огляду на двоїсту природу активів підприємства в рамках загальної політики формування активів можна виділити два аспекти: операційний і фінансовий. *Операційний аспект* стосується політики управління всіма видами активів, що обслуговують основні види господарської діяльності підприємства. *Фінансова сторона* пов'язана з питаннями управління рухом грошових коштів, придбанням підприємством боргових зобов'язань. Обидві сторони політики управління активами взаємозалежні та взаємообумовлені, хоча й представляють різні форми руху активів.



Процес управління активами складається із двох взаємозалежних етапів:

- управління процесом їх формування (визначення загального обсягу, потреби та оптимізація структури);
- управління процесом їх фінансування (оптимізація джерел фінансових ресурсів).

Цілі формування пов'язані з роллю, значимістю й властивостями різних видів активів у господарській діяльності підприємств. До них варто віднести:

- *достатність* розміру, яка забезпечує потреби підприємства в різних елементах активів на протязі певного часу;
- забезпечення високого рівня *ліквідності* та *платоспроможності*;
- забезпечення оптимальної *швидкості обороту*;
- забезпечення високого рівня *прибутковості* при припустимому рівні *ризиків*.

При цьому варто звернути увагу на протиріччя в системі перерахованих цілей. Високу прибутковість супроводжує високий рівень ризиків і відносно більш низький рівень ліквідності, високий ступінь забезпеченості підприємства активами знижує їх оборотність. Інакше кажучи, політика формування оборотних активів повинна виходити з пошуку «золотої середини», тобто пошуку компромісу.

Таким чином, залежно від загальної стратегії розвитку підприємства ця система цілей може мати різну ієрархію. У зв'язку, із чим політика формування активів може бути *консервативною, помірною* або *агресивною*. *Консервативний підхід* припускає мінімізацію ризиків при відносно більш низьких рівнях прибутковості та оборотності. *Агресивний* - навпаки, підвищує ймовірність одержання високих доходів і ефективності використання активів при значних ризиках втрати ліквідності та платоспроможності. *Помірна політика* являє компроміс між попередніми типами політик.



Таким чином **політика формування активів підприємства** являє собою систему принципів і методів обґрунтування та прийняття господарських рішень із приводу оптимізації їх обсягу та структури відповідно до встановлених критеріїв (кількісно визначених цілей, цільових настанов). Вона орієнтована на забезпечення підприємства в *достатньому* обсязі активами в цілому та у розрізі основних видів, а також на забезпечення необхідних рівнів *ліквідності* та *платоспроможності, прибутковості* та *ризиків*. Вона тісно пов'язана із загальними стратегічними та тактичними цілями розвитку підприємства і є одним з інструментів їх реалізації

Формування активів підприємства пов'язане із трьома основними періодами його розвитку:

а) *Створення нового підприємства*. Це найбільш складний період формування активів (процес первісного їх формування), особливо при створенні великих підприємств у формі акціонерних товариств.

б) *Розширення, реконструкція й модернізація діючого підприємства*. Цей період формування активів можна розглядати як постійний процес його розвитку. Розширення й заміна активів діючого підприємства здійснюється у відповідності зі стратегічними та тактичними його завданнями й можливостями формування інвестиційних ресурсів.

в) *Формування нових структурних одиниць діючого підприємства* (дочірніх підприємств, філій й ін.). Цей процес може здійснюватися шляхом формування нових активів (на базі нового будівництва) або придбання їх сукупності у формі цілісного майнового комплексу.

Другий і третій періоди формування активів являють собою форми *інвестиційної діяльності* діючого підприємства.

Процес формування активів підприємства відповідно проходить *ряд етапів* (рис. 2.4).



Рис. 2.4 – Основні етапи процесу формування активів підприємства

Вихідні передумовами обґрунтування політики формування активів підприємства включають:

1. *Аналіз загального обсягу, складу та структури активів діючого підприємства* у попередньому періоді, виявлення основних об'єктивних і суб'єктивних факторів, що визначили їх зміни та ефективність використання.

2. *Врахування перспектив розвитку операційної (виробничої) діяльності та її диверсифікованості.* Формування активів підпорядковане цілям розвитку операційної діяльності. Тому політика формування активів повинна виходити з напрямків економічного розвитку підприємства й враховувати найближчі цілі операційної (виробничої) діяльності.

3. *Забезпечення відповідності обсягу й структури активів, що формуються, обсягу й структурі виробництва та збуту продукції.* Сформовані активи всіх видів повинні бути достатніми для забезпечення планованого виробництва та збуту всіх видів продукції.

4. *Вибір типу політики формування активів* на основі загальних стратегічних і тактичних цілей розвитку підприємства. Визначення ієрархії цілей політики формування активів.

5. *Обґрунтування кількісних характеристик сформульованих цілей* (розрахунок потреби в окремих видах активів; розрахунок цільового рівня ліквідності, оборотності, рентабельності та ризику).

6. *Вибір найбільш прогресивних видів активів з позицій формування прибутку та забезпечення підвищення ринкової вартості підприємства* (або його акцій). Сучасний ринок засобів і предметів виробництва, а також фінансовий ринок пропонують для формування активів підприємства ряд альтернативних об'єктів та інструментів. У процесі їх конкретного вибору треба за інших рівних умов ураховувати їхню здатність генерувати прибуток і відповідно підвищувати ринкову вартість підприємства.

Визначення потреби в активах *нового підприємства* здійснюється в процесі розробки бізнес-плану проекту його створення. Розрахунки потреби проводяться по окремих видах необоротних і оборотних активів.

Розмір та склад активів новостворюваного підприємства має ряд відмінних рис:

1. На початкових стадіях життєвого циклу підприємства обсяг операційної діяльності зростає досить високими темпами (за умов правильного вибору ним своєї ринкової ніші). Тому *активи*, що формуються на початковій стадії, *повинні мати певний резервний потенціал*, який забезпечує можливість приросту продукції на найближчу перспективу.

2. У складі *необоротних активів* підприємства на стадії його створення практично повністю відсутні довгострокові фінансові вкладення — вони формуються в процесі наступної інвестиційної діяльності.

3. У складі *оборотних активів* на цій стадії повністю відсутня дебіторська заборгованість у зв'язку з тим, що господарська діяльність ще не починалася. Крім того, до мінімуму зведені короткострокові фінансові вкладення.

Потреба в активах нового підприємства визначається в розрізі наступних видів:

1) основні засоби; 2) нематеріальні активи; 3) запаси товарно-матеріальних цінностей; 4) грошові активи; 5) інші активи.

Розрахунок потреби в *основних засобах* проводиться диференційовано: а) будинки й спорудження; б) машини, устаткування й транспортні засоби; в) інші види основних засобів.

У основу розрахунків повинні бути покладені наступні показники:

- планований обсяг і структура виробництва й збуту продукції;
- технології окремих процесів, що використовуються у виробництві;
- технічна й експлуатаційна продуктивність окремих видів машин, механізмів та устаткування;
- ринкова вартість окремих видів основних засобів;
- вартість установки машин, механізмів та устаткування.

Методичні підходи та формули розрахунку потреби в окремих видах активів наведено у табл. 2.9.

Поряд з *методом прямих розрахунків*, за яким потреба в основних засобах розраховується по кожному виду та різновиду машин та устаткування, в окремих випадках може бути використаний і *усереднений (непрямий) метод* розрахунку загальної потреби в основних засобах на основі показника *фондоємності продукції*. Цей показник характеризує загальну суму виробничих основних фондів, що доводяться на одиницю виробленої (реалізованої) продукції. Для розрахунків приймається звичайно середньогалузеве значення цього показника (у процесі його розрахунку використовується середньорічна відновлювальна вартість основних засобів за мінусом їх зношування).

Розрахунок потреби в *нематеріальних активах* проводиться методом прямого рахунку по кожному виду. При розрахунку враховуються наступні показники: а) технології окремих процесів, що використовуються; б) вартість окремих видів нематеріальних активів; в) ефективність використання окремих видів нематеріальних активів.

Таблиця 2.9 – Основні методичні підходи до визначення потреби в окремих видах активів підприємства

Види активів	Методи та формули розрахунку	Позначки
Устаткування	<p><i>Прямий метод</i></p> $P_{yc} = \frac{O_{п} \times P_{в}}{PP_{e}} + Y$	де: P_{yc} – потреба в устаткуванні (у вартісному виразі); $O_{п}$ – планований обсяг виробництва продукції (у натуральних одиницях виміру); PP_{e} – експлуатаційна продуктивність виду устаткування, що розглядається (у натуральних одиницях виміру); $P_{в}$ – ринкова вартість одиниці виду устаткування, що розглядається; Y – вартість установки даного виду устаткування
Основні засоби	<p><i>Непрямий метод</i></p> $P_{oc} = O_{п} : \Phi \epsilon$	де P_{oc} – загальна потреба в основних засобах (у вартісному вираженні); $O_{п}$ – планований обсяг виробництва (реалізації) продукції (у вартісному вираженні); $\Phi \epsilon$ – середньогалузева фондоемність виробництва (реалізації) продукції
Оборотні засоби у запасах товарно-матеріальних цінностей	<p><i>Прямий метод</i></p> $P_{oa_{zi}} = H_{zi} \delta * P_{zi} \delta,$	де $P_{oa_{zi}}$ – потреба в оборотних засобах для формування i -го виду запасів; $H_{zi} \delta$ – норма i -го запасу в днях; $P_{zi} \delta$ – середньоденна потреба виробництва (реалізації) у матеріальних цінностях i -го виду
Оборотні активи в цілому	<p><i>Аналітичний метод</i></p> $OA_{п} = OA_{б} * \frac{O_{п}}{O_{б}}$	$OA_{п}$ – потреба в оборотних активах планового періоду; $OA_{б}$ – середній розмір оборотних активів базисного періоду; $O_{п}$, $O_{б}$ – планований та базисний обсяг виробництва (реалізації) продукції (у вартісному вираженні)
Дебіторська заборгованість (ДЗ)	<p><i>Аналітичний метод</i></p> $DZ \leq (B - B_{б}) / T * C_{тор}$	де B – планова виручка в цінах реалізації від вартості переданих покупцю продукції (робіт, послуг), грн.; $B_{б}$ – планова виручка у цінах реалізації від вартості переданих покупцю продукції (робіт, послуг), за готівку, грн.; $C_{тор}$ – середньозважений термін оплати за умовами договорів по реалізації продукції (робіт, послуг) за звітний період, дні; T – кількість днів у плановому періоді

В основі розрахунку потреби в оборотних активах лежить процес *нормування*, який являє собою встановлення економічно та технічно обґрунтованих їх розмірів. *Метою нормування* є визначення мінімальної й достатньої потреби підприємства у оборотних активах щодо створення запасів та забезпечення виробничого процесу та збуту продукції необхідними поточними ресурсами.



Норми оборотних активів в цілому та за окремими елементами (складовими) встановлюються у відносних показниках й визначаються у днях, відсотках та інших показниках. Грошовий вираз норми називають нормативом.

Норми за окремими видами оборотних активів встановлюються кожним підприємством самостійно виходячи з галузевих та інших особливостей господарської діяльності. Для *нових підприємств* ці норми включаються до складу показників бізнес-плану.

Але створення нормативів для усіх оборотних активів невиправдано. До ненормованих статей оборотних активів відносяться: витрати майбутніх періодів, ПДВ по одержаним товарам (роботам, послугам), іншим дебіторам й кредиторам тощо.

Нормуванню підлягають тільки ті статті оборотних активів, які відповідають наступним умовам:

- господарські операції з ними носять регулярний характер;
- їх частка у загальній сумі оборотних активів перевищує 5-10% та вони однорідні за своїм складом;
- підприємство може управляти даним видом активів.

Нормування оборотних активів здійснюється з використанням наступних *методів*:

- прямого розрахунку;
- статистичного;
- коефіцієнтного;
- аналітичного;
- на основі бенчмаркінгу.

Використання методів залежить від доступності інформації, трудомісткості розрахунків, специфіки бізнесу.

Метод прямого розрахунку використовують за умов можливості визначення *тривалості бізнес-процесів* у днях обороту. Це, в першу чергу, стосується визначення норм *запасів товарно-матеріальних цінностей*, розрахунки за якими ведуться операційними менеджерами диференційовано за кожним окремим видом запасів та їх основними складовими:

а) потреба виробництва у запасах сировини й матеріалів та незавершеному виробництві; б) потреба у запасах готової продукції (для промислових підприємств); в) потреба у запасах товарів (для торговельних підприємств).



У закордонній практиці при розробці бізнес-планів застосовують наступні усереднені стандартні норми запасів: по сировині й матеріалам -3 місяці (90 днів); по готовій продукції -1 місяць (30 днів); по товарам, що реалізуються підприємствами торгівлі - 2 місяці (60 днів).

Норматив оборотних засобів, необхідних для формування запасів товарно-матеріальних цінностей кожного виду, визначається за формулою, представленою у табл. 2.9.

Тривалість відволікання коштів у *дебіторську заборгованість* починається з моменту видачі авансів постачальника й закінчується датою одержання грошей за продукцію, яка реалізована за умов відстрочки платежу.

Норматив залишків *грошових засобів у путі* встановлюється не більше добутку середньозваженого терміну зарахування їх на рахунок у банку на середньоденний розмір планової виручки у розрахунковому періоді.

Потреба в *грошових активах* ґрунтується на визначенні майбутнього їх витрачання на розрахунки по оплаті праці (включаючи нарахування на неї), по авансовим і податковим платежам; по маркетинговій діяльності (видатки по рекламі); за комунальні послуги й інші. У практиці формування грошових активів *новостворюваних підприємств* потреба в них визначається в розрізі перерахованих видів платежів на майбутні три місяці (що забезпечує достатній запас платоспроможності на першому етапі функціонування підприємства). У процесі наступної господарської діяльності норматив активів у грошовій формі знижується (особливо в умовах інфляції).

Орієнтуючись на програму збуту, необхідно послідовно будувати управління запасами готової продукції, незавершеного виробництва, сировини та матеріалів.

Потреба в *інших активах* встановлюється методом прямого рахунку по окремих їх різновидах з урахуванням особливостей створюваного або діючого підприємства. Розрахунок потреби в інших активах здійснюється роздільно по *необоротним* та *оборотним* активам.

Статистичний метод зводиться до розрахунку потреби в оборотних активах як відсотку до обсягу виробництва та продажів. Значення відсотку за кожною категорією активів (запасам, дебіторській заборгованості) встановлюється на основі статистичних даних *діючого підприємства* за минулі періоди, оцінки конкурентного середовища та потенціальних можливостей кожного підрозділу підприємства.

Розрахунок нормативу дебіторської заборгованості виконується на основі показника середнього періоду оборотності попередніх періодів. Для цього аналізується статистика декількох періодів за відповідною статтею, розраховуються фактичні їх значення за минулі періоди й можливі оптимістичні показники. Після цього на основі експертної оцінки визначається норматив.

Коефіцієнтний метод зводиться до корегування нормативів, встановлених для попереднього звітного періоду, за допомогою різноманітних коефіцієнтів, що враховують певні змінення факторів впливу на розмір складових оборотних активів у майбутньому періоді.

Аналітичний метод заснований на детальному аналізі запасів товарно-матеріальних цінностей та дебіторської заборгованості з подальшим корегуванням до оптимального розміру активів підприємства. Формула розрахунку нормативу загальної суми оборотних активів та оборотних активів у дебіторській заборгованості наведено у табл. 2.9.

Метод бенчмаркінгу може застосовуватися при наявності достовірних даних щодо нормативів у подібних підприємствах. Але не завжди підприємство має порівняльну інформацію щодо нормативів, які використовує підприємство-аналог.

За результатами проведених розрахунків визначається загальна потреба у необоротних та оборотних активах підприємства.

Розрахунок потреби в активах *нового підприємства* пов'язаний з вибором альтернативних рішень (рис. 2.5).

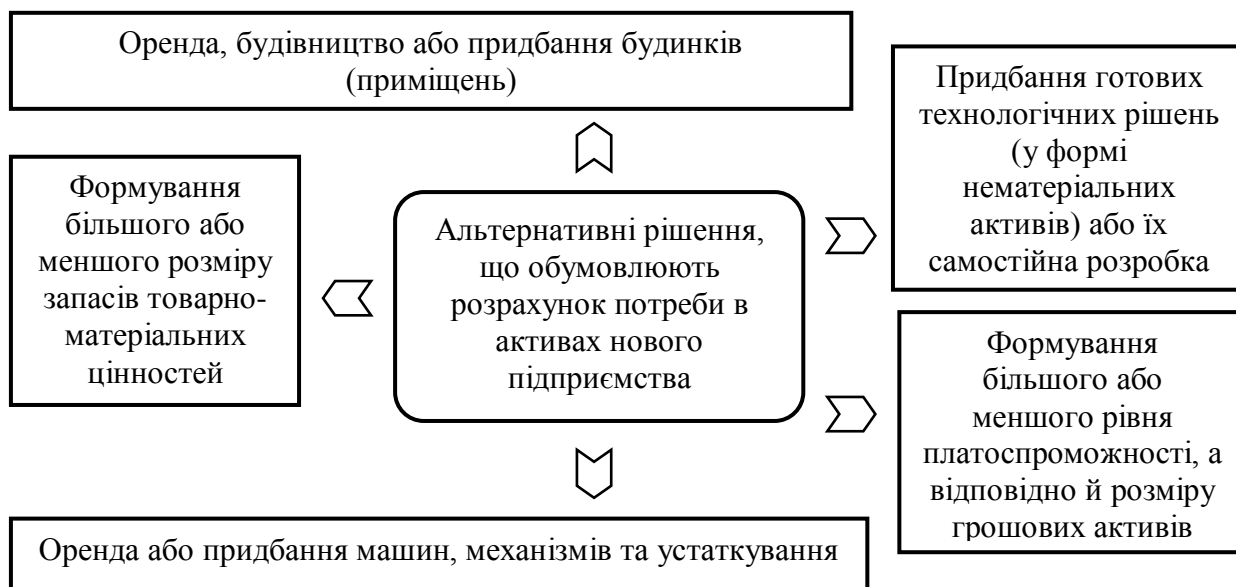


Рис. 2.5 – Альтернативні рішення під час розрахунку потреби в активах нового підприємства

У зв'язку з цим розрахунок потреби в активах *нового підприємства* доцільно здійснювати в *трьох варіантах* (рис. 2.6).

У процесі розрахунків спочатку визначаються показники мінімального й максимального варіантів потреби в активах, а потім у рамках цих її границь формується необхідна їхня сума. Максимальний варіант потреби в активах може бути використаний згодом для першої стадії розширення підприємства.

При визначенні мінімально необхідної загальної суми активів нового підприємства варто враховувати вимоги чинного законодавства до формування статутного фонду підприємств різних сфер діяльності (банків, страхових компаній, інвестиційних фондів та компаній й ін.) і організаційно-правових форм (акціонерних товариств, товариств із обмеженою відповідальністю). Загальна сума активів, що формується по цим підприємствам, не може бути нижче ніж мінімальний розмір їхнього статутного фонду відповідно до визначеного законодавством.

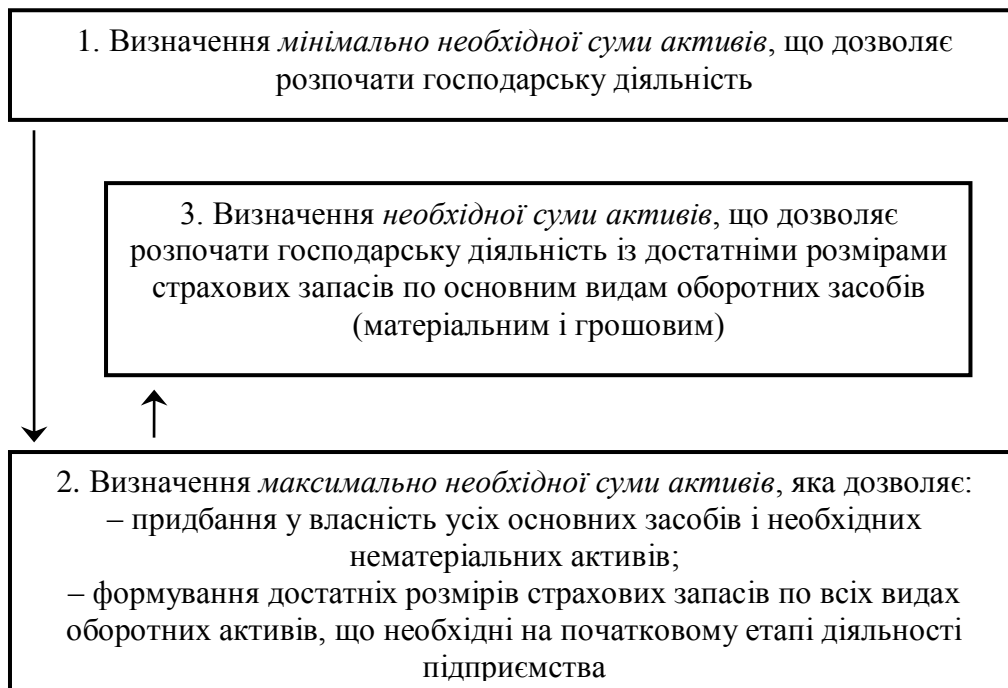


Рисунок 2.6 – Варіанти та послідовність розрахунку потреби в активах нового підприємства

2.5. Оптимізація складу та оцінка вартості активів підприємств

Наступним важливим етапом обґрунтування політики формування активів підприємств є оптимізація їх **внутрішньої структури**. Вона повинна здійснюватися на основі врахування визначеної потреби в окремих їх видах, ролі окремих складових у генеруванні прибутку, а також на основі забезпечення бажаних швидкості обороту, рівнів ліквідності та ризику втрати вартості в процесі використання.



Оптимізація (optimus (лат.) – найкращий) трактується в довідковій економічній літературі як знаходження найкращого варіанту з безлічі можливих, що гарантує отримання максимального ефекту (бажаних цілей) при мінімальних витратах.

Економічно оптимальним є стан або розвиток економічної системи, найкращий з точки зору її цілей за наявних зовнішніх та внутрішніх умов. Якщо в якості «максимального ефекту» прийняти досягнення цілі управління активами, а під «мінімальними витратами» розуміти як витрати, що пов'язані з формуванням та утриманням активів, так й витрати, що виникають за умов відсутності необхідних активів в достатній кількості, то оптимальними, залежно від цілей підприємства та певних обмежень, можуть бути як мінімальні, так і максимальні або середні розміри активів.

Таким чином, визначення оптимального не тільки розміру, але й складу активів повинно узгоджуватись з певними цілями (критеріями), які є орієнтиром в управлінні ними та мірилом вибору найкращого варіанту вирішення завдання з врахуванням певних обмежень.

Процес оптимізації складу активів здійснюється у наступній послідовності (рис. 2.7).

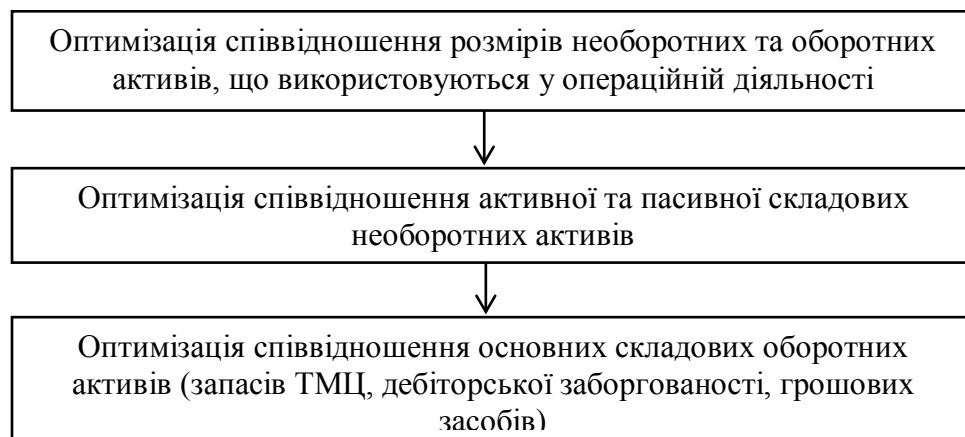


Рис. 2.7 – Основні етапи оптимізації складу активів підприємства

Оптимізація співвідношення необоротних і оборотних активів ґрунтується на особливостях функціонування, недоліках та перевагах, що їм притаманні (табл. 2.10).

Прийняття рішень відносно співвідношення необоротних та оборотних активів орієнтується на обраний підприємством тип політики формування активів, основу якої складає певна ієрархія цілей (достатність розміру; ліквідність та платоспроможність; оборотність та ресурсовіддача; прибутковість та рівень ризику).

Розглянемо деякі можливі варіанти формування структури активів підприємств, що базуються на різних цільових настановах.

Наприклад, на рис. 2.8 ілюструються можливі варіанти типів політик, які спрямовані на вибір між ризиком та ресурсовіддачею (оборотністю активів). Наведений приклад виходить з того, що при постійній сумі у короткостроковому періоді основних засобів підприємство нарощує обсяги виробництва за рахунок збільшення розміру оборотних активів. При цьому один і той же обсяг випуску продукції може забезпечуватися різною сумою оборотних активів, тобто різним складом активів. Наявність у складі оборотних активів змінних (що змінюються пропорційно обсягу виробництва) та постійних елементів (що не змінюються під час змін обсягу виробництва) впливає на характер зростання їх величини. Оборотні активи зростають з швидкістю, що зменшується, при збільшенні обсягу виробництва.

З трьох альтернативних - варіант А на рис. 2.8 характеризується найбільш *консервативним* співвідношенням основних засобів та оборотних активів. Чим вище питома вага оборотних активів, там вище ліквідність активів й тим нижчим є ризик неплатоспроможності підприємства за умов незмінності інших факторів. Альтернатива С представляє найбільш *агресивну політику*, коли оборотні активи займають найменшу частку. Ресурсовіддача (оборотність) усіх активів у даному випадку найбільш висока, але й ризик неплатоспроможності теж найбільш ймовірний.

Таблиця 2.10 – Особливості функціонування окремих видів активів

Позитивні особливості	
необоротних активів	оборотних активів
практично не піддаються дії інфляції	мають високу ліквідність, а частина їх перебуває у вигляді готових засобів платежу
піддаються меншому фінансовому ризику втрат у процесі господарської діяльності й практично захищені від несумлінних дій партнерів по господарським операціям	мають високий потенціал структурної трансформації (легко можуть бути перетворені з одного виду в інший при регулюванні грошових і матеріальних потоків на підприємстві)
мають більші резерви істотного розширення обсягу виробничої діяльності в періоди підйому кон'юнктури	більше пристосовані до змін кон'юнктури товарного й фінансового ринків, легше піддаються змінам у процесі регіональної, господарської або товарної диверсифікованості діяльності
здатні генерувати стабільний прибуток навіть при несприятливій господарській кон'юктурі	легко керовані, при ефективному фінансовому менеджменті швидкість їхнього обороту може бути підвищена
сприяють запобіганню (або істотному зниженню) втрат матеріальних оборотних активів у процесі їх зберігання	
Негативні особливості	
необоротних активів	оборотних активів
важко піддаються фінансовому управлінню внаслідок слабкої змінюваності в структурі в короткому періоді часу	частина оборотних активів, що перебуває в грошовій формі, значною мірою піддається втраті вартості в процесі інфляції
піддаються моральному зносу, у зв'язку з чим, будучи навіть тимчасово виведеними з експлуатації, втрачають свою вартість	тимчасово вільні оборотні активи у формі грошових коштів генерують менший прибуток порівняно з тимчасово вільними необоротними активами, а зайві матеріальні оборотні активи вимагають додаткових витрат на їх зберігання
належать до групи важколіквідних і неліквідних активів (у короткому періоді часу) і не можуть бути засобом забезпечення потоку платежів при зниженні рівня платоспроможності підприємства та загрози його банкрутства	значна частина оборотних активів піддається більшому фінансовому ризику втрат у зв'язку з несумлінністю партнерів й істотним погіршенням кон'юнктури товарного й фінансового ринків (порівняно з необоротними активами)
	запаси товарно-матеріальних активів піддаються природним втратам

Під час визначення співвідношення необоротних та оборотних активів необхідно враховувати також, що їх наявність та використання впливають на розмір та склад поточних витрат підприємства. Так, розмір та ефективність використання необоротних активів відбиваються на постійних статтях витрат (орендній платі, амортизаційних відрахуваннях тощо), а, відповідно, стан оборотних активів в значній мірі формує групу змінних поточних витрат (витрати на зберігання, транспортування запасів тощо). А це, в свою чергу, впливає на собівартість продукції та прибуток підприємств.

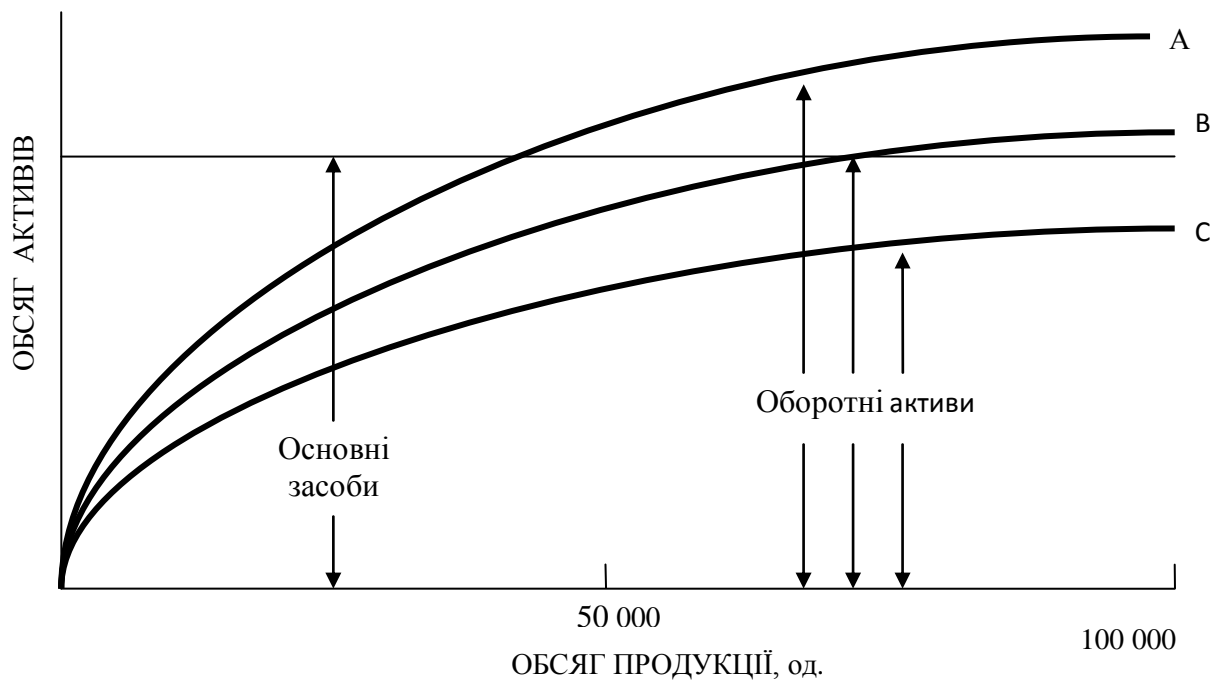


Рис. 2.8 – Співвідношення основних засобів та оборотних активів

Механізм взаємодії постійних, змінних витрат та прибутку (до вирахування відсотків та податків) під час зміни обсягу виробництва називають **виробничим** або **операційним левериджем**.



Термін «леверидж» («Leverage») в перекладі з англійської в буквальному розумінні означає дію невеликої сили (важеля). В економіці леверидж означає важіль впливу певних показників на зміну результативних показників.

Виробничий леверидж характеризується можливістю впливати на формування прибутку від реалізації продукції шляхом зміни обсягу реалізованої продукції та співвідношення змінних й постійних витрат. Останнє означає, що в результаті зростання обсягу виробництва (реалізації) продукції скорочується рівень постійних витрат, а отже, збільшується прибуток на одиницю продукції. Це позначається відповідним чином на ефективності використання основних і оборотних активів при інших рівних умовах.

Виробничий леверидж по суті є коефіцієнтом еластичності; тобто показує, на скільки процентів зміниться прибуток за зміни обсягу реалізації на один процент. Таким чином визначається *рівень чутливості прибутку до зміни обсягу виробництва (реалізації)*. Чим більше величина виробничого левериджу, тим більший виробничий ризик.

Якщо в структурі активів підприємства основне місце займають необоротні активи й, відповідно, в структурі витрат переважають постійні, то таке підприємство має високий рівень виробничого левериджу. Для такого підприємства іноді незначні зміни обсягів виробництва можуть привести до суттєвих змін прибутку, оскільки постійні витрати підприємство повинно

нести у любому разі, виробляється продукція чи ні. Чим вище виробничий леверидж, обумовлений складом активів на користь основних засобів, тим вищим є *виробничий ризик* підприємства до втрати прибутку в умовах несприятливої кон'юнктури ринків продукції, товарів, послуг.

Склад та структура активів підприємств у значному ступені залежать від галузевих особливостей їх діяльності, що яскраво демонструють показники таблиці 2.11.

Таблиця 2.11 - Структура активів підприємств за видами економічної діяльності України станом на 31.12.2015 р.

у %% до загальної їх суми

Види економічної діяльності	Необоротні активи		Оборотні активи			
	Всього	У т.ч. основні засоби (залишкова вартість)	Всього	У т.ч.		
				запаси	дебіторська заборгованість	гроші
сільське, лісове та рибне господарство	25,0	15,5	75,0	16,8	50,0	2,4
промисловість	49,0	38,9	51,0	12,3	32,6	2,9
будівництво	31,5	10,6	68,5	15,8	39,5	2,7
оптова та роздрібна торгівля	15,1	6,7	84,9	19,9	50,3	6,9
транспорт, складське господарство	82,8	79,8	17,2	2,7	9,4	2,9
організація харчування	67,3	52,7	32,7	7,3	17,0	4,4
інформація та телекомунікації	70,3	62,3	29,7	1,8	15,9	7,9
фінансова та страхова діяльність	30,3	1,8	69,7	0,9	41,8	6,6
операції з нерухомим майном	59,1	36,6	40,9	2,7	28,5	2,5
професійна, наукова та технічна діяльність	73,2	13,4	26,8	6,8	14,0	2,8
адміністративне обслуговування	77,6	70,2	22,4	2,4	12,7	1,4
освіта	70,2	62,1	29,8	2,6	13,6	11,8
охорона здоров'я	73,5	60,0	26,5	6,8	12,4	3,8
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	75,6	61,6	24,4	1,6	10,1	2,9
надання інших видів послуг	49,1	23,0	50,9	6,2	29,6	4,2

Перевага виробничих функцій характеризується більш значною часткою необоротних активів та, відповідно, й основних засобів (транспорт, телекомунікації, організація харчування, але сьогодні, на жаль, це у меншій мірі стосується промисловості). Висока частка необоротних активів присутня й у сферах діяльності, що пов'язана з нефінансовими послугами та не потребує значної частки оборотних активів (освіта, охорона здоров'я,

мистецтво та спорт). Оборотні активи займають більшу питому вагу у торговельній, фінансовій та страховій діяльності, а також у будівництві. При цьому в їх складі сьогодні переважає дебіторська заборгованість.

Може скластися враження, що галузі з високою часткою необоротних активів (нафтодобича, металургія, залізничний та водний транспорт й ін.) приречені до високого рівня виробничого ризику. Але світовий досвід показує можливість подолання цього явища шляхом *диверсифікації виробничої діяльності*.



Наприкінці ХХ ст. серед 500 найбільших корпорацій США 90 % існували у формі багатогалузевих концернів, тобто були диверсифікованими. Переважна більшість із них мала у своєму складі підприємства в середньому 11 галузей, а наймогутніші – 30-50 галузей.

Для оцінки результатів оптимізації співвідношення необоротних та оборотних активів використовується показник – *коефіцієнт маневреності активів (Км)*, який розраховується за формулою:

$$K_m = OA / A, \quad (2.6)$$

де *OA* - сума оборотних активів підприємства; *A* - загальна сума активів підприємства.

У практиці господарської діяльності зустрічаються ситуації, коли активи підприємства створюються не шляхом поступового їх формування, а шляхом одночасного їх придбання у формі **цілісного майнового комплексу**, тобто господарського об'єкту із закінченим циклом виробництва.

Сукупність активів цілісного майнового комплексу вимагає інших підходів до оцінки їх вартості в порівнянні з оцінкою окремих видів активів. У процесі такої оцінки повинні бути враховані:

- витрати праці по формуванню такого цілісного майнового комплексу;
- оптимальність сформованої структури його активів та їх здатність генерувати прибуток;
- ступінь фізичного і морального зносу окремих видів активів й ряд інших чинників.

Необхідність оцінки сукупної вартості активів підприємства як цілісного майнового комплексу проявляється в цілому ряді випадків. Під час:

- покупки окремих підприємств з метою диверсифікації виробничої діяльності, проникнення на інші регіональні ринки, усунення конкурентів;
- злиття (поглинання) окремих підприємств з метою посилення спільного виробничого та фінансового потенціалу;
- придбання великого пакета акцій підприємства;
- застави майна або повного його зовнішнього страхування;
- процедур банкрутства та санації;
- приватизації й інших випадках.

Методи оцінки вартості сукупних активів підприємства як цілісного майнового комплексу вельми різноманітні. Їх прийнято поділяти на чотири основні групи: 1) *балансової оцінки*; 2) *оцінки вартості заміщення*; 3)

ринкової оцінки; 4) оцінки за капіталізацією прибутку.

Кожен з цих методів має свої різновиди.

I. *Метод балансової оцінки* вартості сукупних активів здійснюється на основі балансу підприємства. В основі цього методу лежить визначення вартості «чистих активів». Принципова формула розрахунку чистих активів (ЧА):

$$ЧА = A - Зб, \quad (2.7)$$

де A – вартість усіх активів за балансом; $Зб$ – сума всіх зобов'язань за балансом.

Оцінка вартості чистих активів на основі балансу має два різновиди методик:

1.1. *Оцінка за фактично відображеною вартістю* активів. Така оцінка одержала найбільше поширення в процесі приватизації державних підприємств для визначення їхньої початкової ціни. Вона здійснюється за наступною формулою:

$$Ц = ОЗ + На + КВн + НБ * I_{ц} + НВ * I_{ц} + Зтм_{ц} \pm (\Phi A - \Phi З), \quad (2.8)$$

де: $Ц$ - ціна чистих активів цілісного майнового комплексу; $ОЗ$ — залишкова вартість основних засобів; $На$ - залишкова вартість нематеріальних активів, відображених у балансі; $КВн$ - незавершені капітальні вкладення без урахування вартості незавершеного будівництва; $Б$ — вартість незавершеного будівництва; $НВ$ - невстановлене устаткування; $I_{ц}$ - усереднені індекси цін на будівництво й промислову продукцію відповідно до порядку індексації їхньої вартості; $Зтм_{ц}$ - запаси товарно-матеріальних цінностей за фактичною вартістю, відображені в балансі; ΦA - фінансові активи (довгострокові фінансові вкладення, інші необоротні активи; грошові активи; дебіторська заборгованість та інші оборотні активи); $\Phi З$ - фінансові зобов'язання всіх видів (довгострокові пасиви; розрахунки із кредиторями; резерви майбутніх платежів та інші короткострокові пасиви).

Характеризуючи цю методику оцінки, слід зазначити, що в умовах інфляційної економіки вона істотно занижує вартість чистих активів підприємства. Це пов'язане з тим, що вартість основних засобів, окремих видів нематеріальних активів, запасів усіх видів товарно-матеріальних цінностей у балансі відбита за ціною їхнього придбання (з урахуванням зношування), у той час як до моменту оцінки вона зросла під впливом інфляції. Тому методика балансової оцінки сукупних активів за фактично відображеною їхньою вартістю дозволяє одержати лише приблизне представлення про мінімальну вартість чистих активів підприємства.

1.2. *Оцінка за відновленою вартістю* активів. Така оцінка передбачає, що балансова вартість окремих активів (у першу чергу всіх видів основних засобів, окремих видів нематеріальних активів, усіх видів запасів товарно-матеріальних цінностей) повинна бути скорегована з урахуванням росту цін на них на момент проведення оцінки. Періодична індексація вартості основних засобів і деяких інших видів активів, що проводиться державою, не дозволяє одержати об'єктивну оцінку у зв'язку з тим, що:

- не охоплює всіх видів активів, вартість яких змінюється в процесі інфляції;

- проводиться нерегулярно й з великими інтервалами;
- у ряді випадків відновлює вартість активів не повною мірою (по ряду активів коефіцієнти індексації значно нижче реальних темпів інфляції).

Тому оцінка активів за відновленою вартістю повинна ґрунтуватися на реальних темпах інфляції за весь період з моменту їхнього придбання, тобто враховувати реальну зміну індексу цін на окремі види промислової продукції.

Характеризуючи цю методику оцінки, слід зазначити, що вона дозволяє одержати більш точну мінімальну вартість чистих активів, хоча також не вільна від недоліків. При використанні цієї методики не завжди реально відображається рівень морального зношування окремих видів матеріальних і нематеріальних активів, у зв'язку із чим отриманий результат оцінки може виявитися завищеним з позиції покупця.

II. *Метод оцінки за вартістю заміщення* ґрунтується на визначенні вартості витрат, необхідних для відтворення всіх аналогічних активів, що входять до складу цілісного майнового комплексу. При цьому калькуюють усі види витрат, зв'язаних з будівництвом, придбанням і установкою кожного виду активу (вартість проектних робіт, матеріалів, оплати праці й т. ін.). До вартості заміщення всіх матеріальних і нематеріальних активів додається сальдо між фінансовими активами та фінансовими зобов'язаннями підприємства (їхній склад був визначений при розгляді балансового методу оцінки).

Характеризуючи цю методику оцінки, слід зазначити, що вона дозволяє одержати найбільш точну мінімальну вартість чистих активів підприємства. У цьому випадку не тільки враховується фактор інфляції (розрахунок здійснюється в поточних цінах, тому оцінка активів за відновленою вартістю не потрібна), але й витрати праці по формуванню комплексу всіх активів, а також фактор морального зношування (тому що кожному виду активу протипоставлений аналоговий сучасний його вид).

III. *Метод ринкової оцінки* заснований на використанні ринкових цін покупки-продажу (в окремих випадках цін попиту) окремих активів або їхньої сукупності. Цей метод оцінки має три різновиди методик.

3.1. *Оцінка ліквідаційної вартості*. Така оцінка активів проводиться у випадку, якщо підприємство припиняє свою діяльність у якості самостійного господарюючого суб'єкта (наприклад, при банкрутстві, розпаді й т. ін.). Ліквідаційна вартість активів цілісного майнового комплексу (*ЛВ*) визначається в цьому випадку за наступною формулою:

$$ЛВ = РВ_{мн} \pm (\Phi А - \Phi З) - Вл, \quad (2.9)$$

де: *РВ_{мн}* - ринкова вартість окремих видів матеріальних і нематеріальних активів (оцінена за ціною попиту на них, що звичайно нижче ринкових цін їхньої покупки-продажу); *Вл* - витрати, пов'язані з ліквідацією активів підприємства (інформація, проведення аукціону, обов'язкові платежі й ін.).

Характеризуючи цю методику оцінки, слід зазначити, що ліквідаційна вартість сукупних активів відображає мінімальну ринкову ціну, по якій вони можуть бути продані. Це пов'язано з тим, що ліквідація господарюючого суб'єкта супроводжується, як правило, терміновим продажем окремих видів його майна, що змушує продавців орієнтуватися в процесі реалізації активів на ціни попиту, а не на середні ринкові ціни їх покупки-продажу.

3.2. *Оцінка за фактичною ринковою вартістю.* Така оцінка проводиться для підприємств, що організовані у формі відкритих акціонерних товариств, чиї акції вільно обертаються на організованому або неорганізованому фондовому ринку. Основою такої оцінки є фактична середня ринкова вартість однієї акції. Розрахунок здійснюється за формулою:

$$PB\phi = PBa \times Ka_o, \quad (2.10)$$

де $PB\phi$ — фактична ринкова вартість активів; PBa - фактична ринкова вартість однієї акції; Ka_o - кількість акцій підприємства, що перебуває в обігу.

Характеризуючи цю методику оцінки, слід зазначити, що хоча вона є однією з найпоширеніших у практиці країн з ринковою економікою, але при вільному обігу акцій на фондовому ринку, їхня ліквідність часто штучно підтримується емітентом шляхом установлення цін викупу акцій, які іноді вище їх реальної ринкової вартості.

3.3. *Оцінка за аналоговою ринковою вартістю.* В основі використання цієї методики лежить вивчення ринкових цін покупки-продажу аналогічних цілісних майнових комплексів. Підприємство-аналог підбирається в цьому випадку з врахуванням його галузевої приналежності, регіону розміщення, розміру та структури активів, стадії життєвого циклу й ряду інших факторів.

Характеризуючи цю методику оцінки, слід зазначити складність її використання у зв'язку з обмеженістю можливостей адекватного підбору підприємства-аналога за всіма перерахованими вище факторами.

IV. *Метод оцінки за капіталізацією прибутку* заснований на дисконтуванні його розміру по певній процентній ставці. Як правило, у цих цілях використовується середня ставка депозитного відсотку, що враховує темп інфляції. При цьому період дисконтування приймається звичайно в розмірі п'яти років. Принципова формула такої оцінки має вигляд:

$$ДП = \sum_{t=1}^n Pt : (1 + i)^t, \quad (2.11)$$

де $ДП$ - сума дисконтованого прибутку за розглянутий період; Pt - середньорічна сума прибутку (або сума прибутку в кожному році розглянутого періоду); t - число років у періоді; i - розмір депозитного відсотка, у десятковому дробі.

Цей метод оцінки сукупної вартості активів має два різновиди методик:

4.1. *Оцінка за фактичним прибутком.* У цьому випадку середньорічна сума прогнозованого прибутку визначається на основі динаміки фактичної його суми за ряд попередніх років. Розрахунок прибутку в цьому випадку враховує реальну (а не номінальну) його суму в умовах інфляції.

Характеризуючи цю методику оцінки, слід зазначити, що вона дозволяє визначити вартість сукупних активів підприємства з урахуванням їхньої реальної здатності генерувати прибуток, а відповідно й підвищувати ринкову вартість підприємства в майбутньому періоді. При цьому ефективність покупки такого підприємства може бути зіставлена з іншими формами інвестування капіталу. Однак її недоліком є те, що фактичний прибуток у звітному періоді міг складатися в умовах несприятливої економічної кон'юнктури, недостатньо кваліфікованого управління підприємством, неповного використання всіх активів підприємства й дії інших негативних факторів.

4.2. *Оцінка за потенційним прибутком.* У цьому випадку середньорічна сума прибутку прогнозується з урахуванням можливої реалізації всіх перерахованих вище й інших резервів.

Характеризуючи цю методику оцінки, слід зазначити, що вона може дати більш точні показники реальної вартості сукупних активів у порівнянні з їхньою оцінкою за фактичним прибутком. Однак при цьому варто врахувати фактор ризику неотримання (або часткового неотримання) розрахованого розміру приросту прибутку в прогнозованому періоді.

Огляд методик оцінки сукупної вартості активів підприємства як цілісного майнового комплексу показує, що жоден з них не є ідеальним. Тому в практиці такої оцінки залежно від її цілей звичайно використовується не один, а ряд методів та методик, що дозволяє визначити діапазон цієї вартості в мінімальній і максимальній границях.

Завдання для самостійного повторення:

1. Ознайомтесь з особливостями формування майна в підприємствах різних організаційно-правових форм в Україні на основі «Господарського Кодексу України» від 16.01.2003, № 436-IV : ред. від 13.04.2017 р. (гл. 14-19). Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page>

2. Ознайомтесь з трактуванням основних понять теми на основі «Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку» : НП(С)БО-7, НП(С)БО-8, НП(С)БО-9, НП(С)БО-10. Режим доступу <http://www.interbuh.com.ua/ru/documents/onemanuals/35131>



Контрольні питання

1. Надайте правову та економічну характеристику поняттю «майно підприємства». Розкрийте його основні ознаки та підходи до класифікації майнових цінностей.
2. Дайте визначення поняттю «активи підприємства» та охарактеризуйте їх основні риси.
3. Розкрийте класифікацію активів та їх відображення у балансі підприємств.
4. Яким чином розрізняють активи за рівнем ліквідності, видами та рівнем ризику?
5. Визначте види оцінки активів підприємств. Що таке монетарні та немонетарні активи?
6. Наведіть основні характерні риси необоротних активів та розкрийте їх елементний склад.
7. Як оцінюються необоротні активи? Як впливає знос на вартість необоротних активів? Як здійснюється їх відтворення?

8. Що таке амортизація? Які методи нарахування амортизації найбільш поширені на підприємствах? Чому?
9. Яким чином оцінюється стан, інтенсивність відновлення, забезпеченість та ефективність використання необоротних активів? Які чинники впливають на ефективність їх функціонування?
10. Наведіть основні характерні риси оборотних активів та розкрийте їх видовий склад.
11. Охарактеризуйте особливості основних складових оборотних активів: запасів ТМЦ, дебіторської заборгованості, грошових засобів – та методи їх оцінки.
12. Розкрийте зміст процесу кругообігу оборотних активів.
13. Відзначте основні підходи до класифікації оборотних активів
14. Яким чином оцінюється стан та ефективність використання оборотних активів у підприємствах? Які чинники впливають на ефективність їх функціонування?
15. Визначте зміст та цілі процесу формування активів підприємства. В чому полягає сутність політики формування активів та її основні види?
16. Особливості та технологія формування активів знов створюваного підприємства.
17. Особливості та чинники формування активів діючого підприємства.
18. Етапи та вихідні передумови обґрунтування політики формування активів підприємства.
19. Методи розрахунку потреби у необоротних активах.
20. Методи розрахунку потреби у основних елементах оборотних активів.
21. У чому полягає процес оптимізації співвідношення необоротних та оборотних активів?
22. Визначте переваги та недоліки необоротних та оборотних активів.
23. Які ви знаєте методи оцінки вартості сукупних активів підприємства як єдиного майнового комплексу?
24. У чому переваги та недоліки кожного з відомих вам методів оцінки вартості сукупних активів підприємства?
25. Визначте умови застосування різних методів оцінки вартості підприємства.

ТЕМА 3. КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ФОРМУВАННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ



Основні питання

- 3.1. Джерела фінансування активів підприємства. Капітал підприємства, сутність і склад
- 3.2. Характеристика власного капіталу, його склад
- 3.3. Позиковий капітал
- 3.4. Політика формування фінансової структури та визначення загальної потреби у капіталі
- 3.5. Оцінка вартості та оптимізація фінансової структури капіталу



Ключові слова та поняття: фінансування, капітал, власний капітал, статутний капітал, нерозподілений прибуток, позиковий капітал, довгострокові зобов'язання, короткострокові зобов'язання, кредитні ресурси, фінансова структура капіталу, політика, оптимізація, вартість капіталу, середньозважена вартість, фінансовий важель (леверидж)

3.1. Джерела фінансування активів підприємства. Капітал підприємства, сутність і склад

Формування загального обсягу та складу активів підприємств відбувається одночасно й взаємозалежно з процесом їх *фінансування*.



Фінансування підприємств – це процес забезпечення фінансовими ресурсами операційної та інвестиційної діяльності (поточних або довгострокових, капітальних витрат) за рахунок їх мобілізації та залучення із різноманітних джерел на певних умовах, як правило, оформлених договором з інвесторами або кредиторами.

Фінансування складає зміст фінансової діяльності підприємства (рис. 1.7) та здійснюється у наступних формах: самофінансування, фінансування за рахунок механізмів ринку капіталу, банківського кредитування, державного фінансування, взаємного фінансування господарюючих суб'єктів. Це пов'язано з механізмом формування фінансових ресурсів та визначає систему відносин між підприємством та суб'єктом, що надає ці ресурси.



Самофінансування передбачає фінансування за рахунок власних внутрішніх засобів, а саме: частини прибутку, що використовується на реінвестування діяльності підприємства. Самофінансування найбільш привабливий засіб залучення фінансових ресурсів, але він має певні

обмеження, особливо у довгостроковому періоді, що потребує додаткового залучення ресурсів за рахунок інших механізмів.



Залучення ресурсів, що базується на **механізмах ринку капіталів**, практично *не має обмежень* для крупних компаній, але він не доступний для малого та середнього бізнесу. Він передбачає два варіанти мобілізації ресурсів: *часткове (пайове)* та *боргове фінансування*. У першому випадку компанія виходить на ринок зі своїми акціями, тобто одержує кошти від додаткового їхнього продажу, при цьому вона або збільшує кількість власників, або додатково залучає кошти вже існуючих власників. У другому випадку компанія продає на ринку строкові цінні папери (облігації), які дають право їх власникам на довгострокове отримання поточного доходу та повернення наданого капіталу відповідно до умов, визначених даною облігаційною позичкою. Ринковий механізм передбачає *платність*, тобто наявність певних цін (дивіденди для власного капіталу, відсотки – для позикового - тощо), які залежать від кон'юнктури даних ринків.



Банківське кредитування – не зв'язано з розмірами суб'єктів господарювання, стійкістю генерування ними прибутку, ступенем розповсюдження їх акцій й ін. Оформлення та отримання кредиту може бути здійснено у достатньо короткий час, якщо суб'єкт достатньо переконливо доведе доцільність та ефективність використання необхідних фінансових ресурсів. Ці ресурси також є *платними* й їх ціна залежить від кон'юнктури відповідних фінансовий та товарних ринків.



Бюджетне фінансування – здійснюється на основі цільових програм місцевих органів влади або державного бюджету (підтримка, стимулювання розвитку окремих видів економічної діяльності тощо) відповідно до розроблених кошторисів. Це джерело фінансування є найбільш привабливим, воно є практично безплатним але доступ до нього дуже *обмежений*.



Взаємофінансування господарюючих суб'єктів виникає за умов наявності форми розрахунків за поставлену продукцію з *відстрочкою платежів*. Цей механізм є складовою частиною короткострокового фінансування поточної діяльності підприємств. Величина коштів, що «омертвлені» у розрахунках залежить від значної кількості факторів, у тому числі від розвитку та гнучкості банківської системи.

Розглянуті основні форми фінансування не є вичерпними. Існують та розвиваються у національній економіці й інші сучасні форми та методи фінансування, які будуть розглянуті у наступних розділах: фінансовий лізинг, франчайзинг, факторинг, форфейтинг тощо.

За напрямом надходження виокремлюють внутрішні та зовнішні джерела фінансування.

Внутрішні джерела фінансування – формуються в межах

підприємства й можуть бути власними (нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування тощо) або позиченими, наприклад, так звані, *стійки пасиви*. Це кошти цільового призначення, які в результаті певної системи грошових розрахунків постійно знаходяться в господарському обороті підприємства, але йому не належать. Такими коштами вважається мінімальна заборгованість із заробітної платні працівникам господарюючого суб'єкта, мінімальна заборгованість із відрахувань на пенсійне страхування, соціальні потреби, резерв майбутніх витрат і платежів та ін. До їх використання за призначенням вони в сумі мінімального залишку є джерелами фінансування активів підприємства (як правило, оборотних).

До внутрішніх джерел фінансування можна також віднести фінансові ресурси, що формуються в результаті реструктуризації активів. *Реструктуризація активів* – це заходи, пов'язані зі зміною складу та структури окремих позицій активів. У рамках реструктуризації активів розглядають також амортизаційні відрахування і кошти, які одержує підприємство в результаті дезінвестицій.



Дезінвестиції - негативні нетто-інвестиції, нові капіталовкладення, які сумарно менші від зносу й вибуття основного капіталу фірми. Дезінвестиції зумовлюють зменшення обсягу виробництва продукції внаслідок проїдання основного капіталу.

Зовнішні джерела фінансування – мобілізуються підприємствами за їх межами. Це – фінансові ресурси, що одержані шляхом: реалізації цінних паперів (акцій, облігацій); залучення різноманітних кредитних ресурсів та використання бюджетних асигнувань.

Фінансування – це комплекс заходів щодо формування та обслуговування капіталу підприємства. *Капітал* – це одне з ключових понять у теорії фінансів. Виокремлюють три основні підходи до визначення сутності цієї категорії: *економічну, бухгалтерську та обліково-аналітичну*.



З точки зору економічної теорії категорія «капітал» має широке трактування.

Класична економічна теорія визначає його як третій важливий фактор виробництва поряд з трудом та землею.

К. Маркс розглядав його як «самозростаючу вартість», ні як річ, а як певну систему виробничих відносин.

Австрійська економічна школа бачила у понятті капітал – певні блага, ресурси, які не споживаються зараз, а використовуються для одержання благ більш високого рівня у майбутньому його власниками..

Сучасна економічна наука трактує **капітал**, як складну багатоаспектну категорію, еволюція якої відобразила історичний процес розвитку природи, форм руху, динаміки та структури товарного виробництва.

Економічний погляд базується на так званій **концепції фізичного капіталу**, що розглядає його у широкому сенсі як сукупність ресурсів, що є універсальним джерелом доходів суспільства. Капітал розглядається як

виробнича потужність підприємства. Основу фізичної концепції складає концепція господарюючої одиниці.

Він підрозділяється на: *особистісний, людський* (не відчужений від його носія – людини), *приватний та публічних союзів*, включаючи державу. Кожен з двох останніх видів можна поділити на *реальний та фінансовий*. *Реальний капітал* втілюється у матеріально-речових благах як факторах виробництва (матеріальні активи), а *фінансовий* - у цінних паперах та грошових засобах. Відповідно до цієї концепції величина капіталу на рівні підприємства дорівнює підсумку активу бухгалтерського балансу та відображується наступним рівнянням:

$$A = 3б + BK, \quad (3.1)$$

де *BK* – власний капітал.

У межах *бухгалтерського підходу*, що реалізується в першу чергу на рівні господарюючого суб'єкту, капітал трактується як *інтерес власників* даного суб'єкту до його активів, тобто *термін «капітал»* в цьому випадку виступає *синонімом «чистих активів»* й розраховується як різниця між сумою його активів та величиною його зобов'язань. Таке представлення відомо як **фінансова концепція капіталу**, яка базується на *концепції власності* та виражається наступною балансовою моделлю:

$$A - 3б = BK, \quad (3.2)$$



У міжнародних стандартах фінансової звітності розуміння поняття «капітал» співпадає з поняттям «власний капітал» (*BK*), який відображується у першому розділі пасиву балансу у національних стандартах.

Обліково-аналітичний підхід являє собою певним чином комбінацію двох попередніх підходів та використовує **модифікації фізичної та фінансової концепцій капіталу**. В цьому випадку капітал як сукупність ресурсів характеризується з *двох сторін*: 1) напрямів його вкладення (капітал як єдина самостійна субстанція не існує й завжди приймає певну фізичну форму) та 2) джерел походження (звідки одержаний капітал, чий він). Відповідно виокремлюють два взаємопов'язані різновиди капіталу: активний й пасивний.

Активний капітал – це виробничі потужності господарюючого суб'єкту, що формально представлені в активі бухгалтерського балансу у вигляді двох блоків – *основного та оборотного капіталів*. Основний капітал охоплює усі необоротні активи.

Пасивний капітал – це довгострокові джерела коштів, за рахунок яких сформовані активи суб'єкта. Вони відображаються у пасиві балансу й підрозділяються на *власний та позиковий капітал*.

Обліково-аналітичний підхід знаходить відображення у балансовій моделі:

$$A = П, \quad (3.3)$$

де *П* – підсумок пасиву балансу.



Капітал – це ті фінансові ресурси, за рахунок яких здійснюється формування активів підприємства, необхідних для його господарської діяльності, а не тільки «чистих активів». Капітал не може тривалий час знаходитися у вигляді грошових ресурсів. Він є перетвореною формою фінансових ресурсів й являє собою матеріальні, грошові та нематеріальні ресурси, що використовуються з метою отримання доходу та прибутку.



Таким чином, **капітал з фінансової точки зору** характеризує загальну вартість інвестованих у господарську діяльність засобів у грошовій, матеріальній та нематеріальній формі (рис. 3.1).

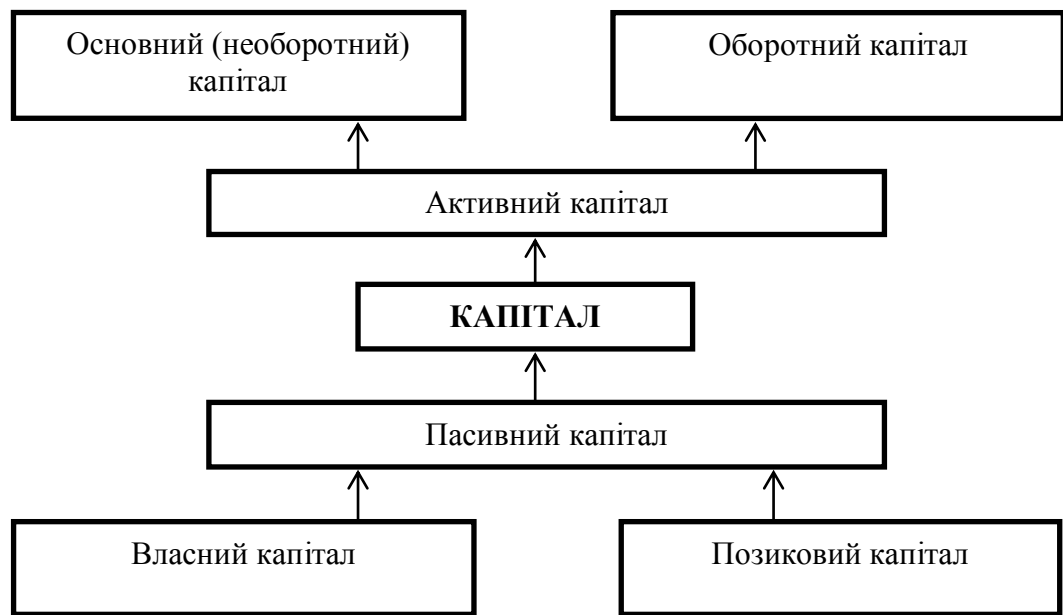


Рис. 3.1 – Зміст поняття «капітал» з фінансової точки зору

Різноманітність активів та цільових настанов розвитку підприємств різних видів економічної діяльності, розмаїтість пропозиції на ринку капіталів визначають необхідність пошуку найбільш вигідних та оптимальних варіантів джерел фінансування. Їх розмір та співвідношення суттєво впливають на господарську діяльність підприємств. Недостатність джерел фінансування активів призводить до фінансових ускладнень, неможливості забезпечення нормального відтворювального процесу. І, навпаки, за наявності зайвих джерел на підприємстві утворюються активи, які не задіяні в господарському обороті, але потребують витрат на утримання, знижується відповідальність за раціональне та ефективне використання майна підприємства. У зв'язку з тим, що основна частка фінансових ресурсів використовується підприємством на платній основі, виникає необхідність пошуку найбільш вигідних для підприємства джерел. Рішення проблем щодо оптимізації складу та структури капіталу потребує відповідної систематизації його видів та форм.

Розглянемо основні підходи до класифікації капіталу суб'єктів господарювання (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 - Класифікація видів капіталу

Класифікаційні ознаки	Види капіталу
1. За правом власності	1.1. Власний капітал 1.2. Позиковий капітал
2. За умовами залучення	2.1. На платній основі 2.2. На безоплатній основі
3. За терміном використання	3.1. Довгостроковий 3.2. Короткостроковий.
4. За напрямом (цілями) використання	4.1. Забезпечення поточної діяльності 4.2. Забезпечення розвитку
5. За об'єктом інвестування	5.1. Основний капітал 5.2. Оборотний капітал
6. Залежно від джерел походження коштів	6.1. Національний (вітчизняний) капітал 6.2. Іноземний капітал
7. За формою власності	7.1. Приватний капітал 7.2. Державний капітал
8. За організаційно-правовими формами	8.1. Акціонерний капітал 8.2. Пайовий капітал 8.3. Індивідуальний капітал
9. За цілями використання	9.1. Виробничий 9.2. Позичковий 9.3. Спекулятивний
10. За відповідністю правовим нормам функціонування	10.1. Легальний капітал 10.2. Нелегальний («тіньовий») капітал
11. За етапами виникнення	11.1. Первинний (авансований) 11.2. Вторинний
12. За продуктивністю використання	12.1. Продуктивний 12.2. Непродуктивний
13. За статтями пасиву балансу	13.1. Власний капітал; 13.2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення; 13.3. Поточні зобов'язання і забезпечення; 13.4. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу

1. *За правом власності* капітал поділяють на власний та позиковий. Вони відрізняються правовим статусом інвесторів.

Власний капітал характеризує загальну вартість засобів підприємства, що належать йому на правах власності та використовуються ним для формування певної частини активів. Ця частина активів, що сформована за рахунок інвестованого в них власного капіталу, представляє собою *чисті активи підприємства*.

Власні джерела фінансування активів підприємств відіграють визначальну роль, оскільки забезпечують фінансову стійкість і самостійність господарських суб'єктів. Формування активів за рахунок власного капіталу відбувається в момент заснування господарюючого суб'єкта, коли утворюється його статутний капітал. Надалі обсяг власного капіталу підприємства підтримується, в першу чергу, за рахунок реінвестованого прибутку та амортизаційних відрахувань, оскільки ці кошти мобілізуються достатньо швидко і не вимагають застосування спеціальних механізмів

залучення. Збільшення власного капіталу у процесі діяльності підприємств може відбуватися у зв'язку з додатковим залученням коштів засновників у вигляді пайового капіталу або додаткової емісії акцій.

Позиковий капітал - це фінансові засоби, що залучені підприємством для формування певної частини активів із зобов'язанням, яке оформлено договором, повернути їх кредитору в обумовлений термін. Це в основному різні форми банківського та комерційного кредитування, а також залучення коштів за рахунок випуску та реалізації облігацій підприємством. Позиковий капітал здобуває форму *фінансових зобов'язань* підприємства, які є першочерговими для повернення під час ліквідації підприємства. Позикові джерела фінансування компенсують виникаючу додаткову потребу в них унаслідок реалізації планів розвитку (регіональної та товарної диверсифікації, модернізації підприємства, розширення обсягів діяльності тощо), зростання цін на товари (послуги), високого темпу інфляції, а також у результаті наявності певного часового лагу між моментом реалізації продукції (товарів) і отриманням грошових коштів за них.

2. Групування капіталу за умовами залучення витікає з розглянутих вище форм фінансування. На платній основі підприємства одержують кредитні ресурси, ринкова ціна на які у вигляді відсотків складається на відповідних ринках та регулюється Національним банком держави. Реальні ціни встановлюються й при залученні власного капіталу за рахунок випуску акцій. Умови залучення інших груп фінансових ресурсів не передбачають встановлення реальних цін. Тобто підприємство їх одержує без наявної *оплати* за користування. Але кожне джерело має певні альтернативні витрати. Наприклад, одержання комерційного товарного кредиту пов'язано з втратою додаткової знижки, яку б мало підприємство за умов оплати товару без відстрочки платежу.

3. За терміном використання капітал розподіляють на достроковий та короткостроковий. *Довгострокові джерела* використовуються для інвестицій у необоротні активи та інші активи тривалого використання. Це в основному елементи власного капіталу та довгострокові зобов'язання, що характеризують загальну суму **авансованого капіталу**. *Короткострокові джерела* складаються з інших елементів пасиву (короткострокові кредити банків, комерційні кредити, частина власного капіталу тощо) та йдуть на формування оборотних активів.

4. Відповідно до цілей (напрямів) використання капітал може бути спрямований на фінансування *поточної діяльності* або на *розвиток (інвестиційну або інноваційну діяльність)* підприємства.

5. За об'єктом інвестування виділяють *основний* та *оборотний* види капіталу підприємства. Основний капітал характеризує ту частину капіталу, що інвестований у всі види його необоротних активів (основні засоби, нематеріальні активи та ін.). Оборотний капітал характеризує ту його частину, яка інвестована у всі види його оборотних активів.

6. Залежно від джерел походження коштів розрізняють *національний (вітчизняний)* та *іноземний* капітал, інвестований у підприємство.

7. *За формами власності* виявляють *приватний* та *державний капітал*, що інвестований в підприємство в процесі формування його статутного фонду.

8. *За організаційно-правовими формами* капітал буває: *акціонерний* у підприємств, що створені як акціонерні товариства; *пайовий* у партнерських підприємств; *індивідуальний* – у підприємств, створених окремими фізичними особами, або сімейних.

9. *За цілями використання* у складі підприємства можуть бути виділені наступні види капіталу: *виробничий*, *позичковий* та *спекулятивний*.

Виробничий капітал характеризує засоби підприємства, що інвестовані в операційні активи для здійснення виробничо-збутової діяльності.

Позичковий капітал представляє собою ту частину капіталу, яка використовується підприємством під час його інвестування у грошові інструменти (короткострокові та довгострокові депозитні вкладення в комерційних банках), а також у боргові фондові інструменти (облігації, депозитні сертифікати, векселі й ін.)

Спекулятивний капітал характеризує ту його частину, яка використовується в процесі здійснення спекулятивних (що базуються на різниці в цінах) фінансових операцій (придбання деривативів у спекулятивних цілях й ін.);

10. *За відповідністю правовим нормам* функціонування розрізняють *легальний* та «*тіньовий*» капітал, що використовується в процесі господарської діяльності підприємства. Використання «тіньового» капіталу є своєрідною реакцією підприємців на жорсткі «правила гри» в економіці, що встановлені державою, в першу чергу, на високий рівень оподаткування підприємницької діяльності та мінливість зовнішнього середовища. Зростання обсягу використання «тіньового» капіталу в господарській діяльності підприємств служить для держави певним індикатором низької ефективності прийнятих рішень в галузі податкового регулювання використання капіталу в підприємницькій діяльності з позицій дотримання паритету інтересів як держави, так і власників капіталу.

11. *За етапами виникнення* виокремлюють:

первинний (авансований) капітал, який представляє кошти власників підприємства, резерви, внески інших компаній та інші фінансові джерела, що використовуються власниками під час створення підприємства. Його величина залежить від специфіки виду економічної діяльності;

вторинний капітал, який являє термінові субординовані запозичення підприємства, безстроковий капітал, не включені в первинний капітал, що використовуються для початку фінансової або комерційної діяльності. Він використовується для короткострокових інвестиційних програм або адекватної реакції на ринкові катаклізми.

12. *За продуктивністю використання* капітал розділяють на *продуктивний капітал*, що сприяє створенню доданої вартості та зростанню прибутку підприємства, та *непродуктивний капітал*, для якого майбутні

економічні вигоди від використання покривають лише витрачені фінансові ресурси або взагалі відсутні.

13. Джерела фінансування активів підприємства знаходять відображення у *пасиві балансу*. Сучасні стандарти бухгалтерського обліку в Україні передбачають виокремлення чотирьох основних груп джерел фінансових ресурсів: 1) власний капітал; 2) довгострокові зобов'язання і забезпечення; 3) поточні зобов'язання і забезпечення; 4) зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття (додаток А). Зауважимо, що класифікація капіталу в даному випадку створена з метою полегшення податкового обліку джерел фінансування.

Наведена класифікація форм та видів капіталу підприємств не є вичерпаною й не відображає всього їх різноманіття, що використовується у науковій літературі та практичній діяльності. У процесі розгляду наступних питань ми ще будемо знайомитися додатково з деякими новими термінами та поняттями.

3.2. Характеристика власного капіталу, його склад



Власний капітал - це частина майна підприємства, яка фінансується за рахунок коштів власників і власних засобів підприємства. По своїй суті він є не тільки основою для створення підприємства, а й забезпечує стабільність, продовження та розвиток його господарської діяльності.

Без капіталу неможливо розпочати бізнес, адже навіть найменше підприємство вимагає певної суми, щоб зареєструвати його в органах виконавчої влади, відкрити рахунок у банку, виготовити печатки і штампи, придбати необоротні і оборотні активи, найняти працівників тощо. Для цього необхідно авансувати гроші, які використовуються на різні платежі, а частина вноситься на поточний рахунок у банку. Таким чином, при створенні підприємства інвестується капітал у придбання майна.

Власний капітал є основою для започаткування і здійснення господарської діяльності будь-якого підприємства, одним із найістотніших і найважливіших показників, оскільки виконує такі *функції*:



- 1) *довгострокове фінансування*, бо власний капітал перебуває в розпорядженні підприємства необмежений час;
- 2) *фінансування ризику*, оскільки власний капітал використовується для фінансування ризикованих інвестицій, на які можуть не погодитися кредитори;
- 3) *самостійного прийняття рішень*, тому що саме розмір власного капіталу визначає ступінь незалежності, владних повноважень і впливу його власника;
- 4) *розподіл доходів і активів*, бо частки окремих власників у капіталі є підставою для розподілу фінансового результату, а також майна у разі ліквідації підприємства.



Переваги власного капіталу:

- власний капітал є фінансовою *основою* функціонування підприємства;
- формування власного капіталу є *простішим* порівняно із залученням позикового капіталу, що зумовлено тим, що рішення, пов'язані зі збільшенням капіталу, приймають власники та менеджери підприємства без отримання згоди інших суб'єктів господарювання;
- власний капітал забезпечує *більшу можливість генерування прибутку* в усіх сферах діяльності.

Враховуючи функції власного капіталу можна зазначити, що його розмір визначає ступінь незалежності та впливу його власників на підприємство, а для кредиторів є показником відповідальності та фінансової стійкості підприємства. Чим більший власний капітал і менша кредиторська заборгованість, тим кращі стосунки у підприємства з різними контрагентами (юридичними та фізичними особами).

Відповідно до *національних облікових стандартів* основними складовими *власного капіталу* є:

- засоби, внесені власниками (*зареєстрований капітал, додатково вкладений капітал* тощо);
- нерозподілений прибуток;
- резерви, що створюються для коректування та підтримки капіталу.



У 2013-2014 роках відповідно до наказів Міністерства фінансів України № 627, № 754 відбулися зміни щодо основних форм фінансової звітності. Так, власний капітал у балансі відображається у першому розділі пасиву «Власний капітал». До 2013 року він включав статутний капітал, пайовий капітал, додатковий вкладений капітал, інший додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток), неоплачений капітал, вилучений капітал.

З 2015 року основні статті власного капіталу в залежності від організаційно-правової форми та розміру суб'єкту господарювання у звіті про фінансовий стан мають вигляд, наведений у табл. 3.2.

1. **Зареєстрований капітал** – це юридично оформлена, офіційно об'явлена і належним чином зареєстрована частина внесків власників до капіталу підприємства. Зареєстрований капітал включає:

статутний капітал;

інший зареєстрований капітал;

пайовий капітал;

внески до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу.

1.1. Основу власного капіталу складає **статутний капітал**. Він є необхідною умовою утворення та функціонування будь-якої *юридичної особи*. Фінансування першочергових заходів щодо налагодження фінансово-господарської діяльності забезпечується *стартовим капіталом*, яким і є статутний капітал. *Статутний капітал* відображає частину власного капіталу господарських товариств, державних і комунальних підприємств. За рахунок статутного капіталу підприємство формує свої власні (основні та

оборотні) кошти. *Величина статутного капіталу* відповідає розміру, зареєстрованому в статутних документах як вартість вкладів (часток, акцій за номінальною вартістю, пайових внесків) засновників (учасників) підприємства. порядок

Таблиця 3.2 - Статті власного капіталу у «звіті про фінансовий стан» відповідно до розміру та організаційно-правової форми суб'єкту господарювання (із змінами та доповненнями наказами Міністерства фінансів України 2013-2014 рр. № 627, № 754)

№ п/п	Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан)	Баланс (Звіт про фінансовий стан)	Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва	Спрощений фінансовий звіт малого підприємництва
1	Зареєстрований капітал	Зареєстрований (пайовий) капітал	Зареєстрований (пайовий) капітал	Капітал
2	Капітал у дооцінках	Капітал у дооцінках	-	-
3	Додатковий капітал	Додатковий капітал	Додатковий капітал	-
4	Резервний капітал	Резервний капітал	Резервний капітал	-
5	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)
6	Неоплачений капітал	Неоплачений капітал	Неоплачений капітал	-
7	Вилучений капітал	Вилучений капітал	-	-
8	Неконтрольована частка	-	-	-



Статутний капітал виконує такі *функції*:

основоположну (майно, внесене до статутного капіталу, складає майнову основу для підприємницької діяльності підприємства під час його створення);

регулятивну (визначає частку кожного учасника, що впливає на розподіл майна під час виходу з підприємства);

довгострокового фінансування (використовується підприємством протягом тривалого часу);

організаційну (визначає організаційну структуру, а тому служить фактором, що впливає на управління товариством);

гарантійну (гарантує виконання зобов'язань підприємства перед третіми особами - контрагентами).

Порядок та джерела формування статутного капіталу залежить від типу підприємства і форми власності, на базі якого воно функціонує. Розмір статутного капіталу підприємства значною мірою визначає масштаби його виробничо-господарської діяльності. Але, природно, не існує прямого зв'язку між розмірами статутних капіталів підприємств різних галузей та обсягом

виробництва товарів і послуг на них, бо останнє визначається ще й такими факторами, як попит, пропозиція та ціна на товари і послуги, розмір залучених кредитів й інших позикових фінансових ресурсів. Величина статутного капіталу, яка визначає участь кожного з засновників, акціонерів у капіталі підприємства, є критерієм визначення суми прибутку, яку кожен із них одержує при його розподілі.

Початковий розмір статутного капіталу підприємства фіксується в статуті або в установчому договорі. Внески засновників можуть бути в таких формах: майно та матеріали (обладнання, будівлі та матеріальні цінності); цінні папери (акції, облігації та інші); права на володіння природними ресурсами; права на володіння майном (будівлями, обладнанням); права на використання об'єктів інтелектуальної власності; грошові кошти. Матеріальні цінності, що вносяться до статутного капіталу, оцінюються за первинними документами, що підтверджують їх вартість.

Розмір статутного капіталу не може бути меншим за встановлену законодавством суму. Рішення про його збільшення або зменшення мають бути зареєстровані у Державному реєстрі господарських одиниць і відповідати за вартістю даним фінансової звітності та балансу. Тобто фіксується у балансі та сума капіталу в межах якої засновники несуть матеріальну відповідальність перед кредиторами.



*Законом України «Про господарські товариства» встановлено мінімальний розмір статутного капіталу різних видів товариств.
Наприклад: для акціонерного товариства – сума, еквівалентна 1250 мінімальним заробітним платам, виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, що діє на момент створення акціонерного товариства.*

1.2. Пайовий капітал – це сукупність коштів фізичних і юридичних осіб, добровільно розміщених у *товаристві* для здійснення його господарської діяльності, а саме: суми пайових внесків членів споживчого товариства, колективного сільськогосподарського підприємства, житлово-будівельного кооперативу, кредитної спілки та інших підприємств (повне або командитне товариство, товариство з обмеженою або додатковою відповідальністю), що передбачені установчими документами. Для збільшення власного капіталу пайовики можуть здійснювати на добровільних засадах додаткові внески

1.3. Інший зареєстрований капітал відображає зареєстрований капітал підприємств, зокрема приватних підприємств, формування якого передбачено в установчих документах.



Згідно Цивільного кодексу, якщо при завершенні другого та кожного наступного фінансового року вартість чистих активів господарського товариства виявиться меншою від статутного капіталу, то товариство зобов'язане оголосити про його зменшення, якщо учасники не прийняли рішення про внесення додаткових внесків. Якщо ж вартість чистих активів стає меншою від визначеного законом мінімального розміру, то підприємство підлягає ліквідації.

1.4. **Внески до незареєстрованого статутного капіталу** включають внески, які надходять для формування статутного капіталу, зокрема акціонерного товариства, після його оголошення і до реєстрації відповідних змін до установчих документів.

2. Наступною складовою власного капіталу є **капітал у дооцінках**, який являє собою вартість дооцінки (уцінки) необоротних активів і фінансових інструментів, яка з'являється за результатами раніш проведених дооцінок.

3. **Додатковий капітал** відображає емісійний дохід, вартість безкоштовно отриманих необоротних активів, суму капіталу, який вкладено засновниками понад статутний капітал, накопичені курсові різниці, які відповідно за національними положеннями (стандартами) відображаються у складі власного капіталу.

Останнім часом значна увага приділяється питанню мобілізації ресурсів на основі залучення інвестицій в обмін на корпоративні права, емітовані юридичною особою. Тобто, *корпоративне право* – це право власності на статутний капітал юридичної особи або його частку (пай), включаючи права на управління, отримання відповідної частки прибутку такої юридичної особи, а також активів, у разі їх ліквідації відповідно до чинного законодавства.

Отже, головною ознакою зареєстрованого капіталу та додаткового капіталу є наявність реальних активів, які передані підприємству в обмін на корпоративні права, на можливість брати участь в управлінні, розподілі прибутків та майна підприємства. Тобто, це дасть можливість зберегти власний капітал від фіктивного збільшення активів, штучного збільшення дебіторської заборгованості тощо. При збільшенні статутного капіталу на такій основі не потрібна ні застава майна, ні гарантії третіх осіб, а ресурси будуть приносити користь на протязі багатьох років. Особливо важливим є врахування мети таких вкладень, строків вкладання і використання таких ресурсів, визначення і формування резервів підприємства тощо.

4. Підприємство за необхідністю може створювати **резервний капітал**, який може використовуватися на покриття збитків від господарської діяльності, на збільшення статутного капіталу, на покриття різниці між номінальною і продажною вартістю акцій та ін. Резервний капітал створюється за рахунок чистого нерозподіленого прибутку, який отримано внаслідок ефективної діяльності підприємства, що не був розподілений між акціонерами, а реінвестований у підприємство.

5. **Нерозподілений прибуток** - це прибуток, одержаний в результаті господарсько-фінансової діяльності підприємства, зменшений на суму прибутку, що був використаний у звітному році. Нерозподілений прибуток є власністю акціонерів (учасників, засновників) і збільшує суму власного капіталу. Якщо фінансовим результатом діяльності є збиток, то сума збитку зменшує суму власного капіталу.

6. **Неоплачений капітал** відображається в балансі окремою статтею. Сумою неоплаченого капіталу є заборгованість акціонерів перед акціонерним товариством. Суму неоплаченого статутного капіталу з економічної точки

зору можна розглядати як *корегувальну статтю* до статутного капіталу і як *економічний потенціал підприємства*. Неоплачений капітал показує заборгованість власників (учасників) за внесками до статутного капіталу.

7. В системі бухгалтерського обліку та фінансової звітності використовують і коригуючи показники, які дають можливість вирішити певні протиріччя. Ці показники відображають рух власного капіталу в процесі його формування та управління ним. На підприємстві виникають ситуації, коли викуповуються у власників акції власної емісії або їх частки з метою їх подальшого перепродажу або анулювання. Така інформація міститься у статті «**Вилучений капітал**» і за цією позицією відображається фактична собівартість відповідних корпоративних прав.

8. **Неконтрольована частка** - частина чистого прибутку (збитку), сукупного доходу та чистих активів дочірнього підприємства, яка не належить материнському підприємству (прямо або через інші дочірні підприємства).

При визначенні підсумку балансу за розділом «Власний капітал» *вираховуються збиток, вилучений капітал і неоплачений капітал*. Вчасно не внесені активи або вилучені з підприємства зменшують розмір статутного капіталу, тому неоплачений і вилучений капітал вираховується при визначенні підсумку власного капіталу. Розширена інформація щодо видів власного капіталу наводиться у «*Звіті про власний капітал*».



Структура статей фінансової звітності дозволяє чітко ідентифікувати спочатку *інвестовану* частину власного капіталу (тобто суму засобів, вкладених власниками підприємства у процесі його створення) і *накопичену* його частку у процесі здійснення ефективної господарської діяльності.

Інвестований капітал включає зареєстрований капітал, а також додатково сплачений капітал. **Накопичений капітал** знаходить своє відображення у виді статей, які виникають в результаті розподілення чистого прибутку (резервний капітал, нерозподілений прибуток).

Сума власного капіталу – це *абстрактна вартість* майна. Вона не є ні поточною ринковою, ні якоюсь іншою оцінкою для його власників, отже, не відображає поточної вартості прав власників фірми. При цьому сума власного капіталу, яка відображена у фінансовій звітності, істотно залежить від методів оцінки активів та зобов'язань, що застосовуються на підприємстві, й показує лише облікову його вартість.

У разі ліквідації підприємства, відображений у його балансі, власний капітал є для зовнішніх користувачів показником відповідальності й захисту прав кредиторів, а при наданні кредиту за інших однакових умов перевага надається підприємствам із більшим власним капіталом та меншою кредиторською заборгованістю. *Збереження та примноження власного капіталу є запорукою реалізації головної мети підприємств – отримання та нарощування прибутку.*



В іноземній економічній літературі для позначення власних джерел фінансування використовується поняття «акціонерний капітал» по аналогії з поняттям «власного капіталу» у вітчизняній економічній літературі, де під акціонерним капіталом, як правило, розуміється статутний капітал.

Облік акціонерного капіталу акціонерного товариства відрізняється від інших товариств тим, що відповідальність кожного з учасників товариства обмежується одним лише його внеском - акцією.

Акція – цінний папір, що засвідчує пайову участь його власника у статутному капіталі акціонерного товариства, підтверджує членство в акціонерному товаристві та право на участь в управлінні ним, дає право його власникові на одержання частини прибутку у вигляді дивіденду, а також на участь у розподілі майна при ліквідації акціонерного товариства.

Існують різні види акцій, які визначають різні права їх власників.

Емісія акцій – процедура, спрямована на формування статутного капіталу акціонерного товариства, основним етапом якої є розміщення акцій, тобто їх відчуження першим власником за допомогою відкритої або закритої підписки (на підставі договорів) через інвестиційні інститути; розподілу серед акціонерів (засновників) при заснуванні акціонерного товариства за підпискою; обміну (конвертації) акцій; тендерного продажу.

Номінальна вартість акції – вартість, яка вказана на бланку акції.

Курсова (поточна ринкова) вартість акції – ціна, за якою акція котирується (оцінюється) на вторинному ринку цінних паперів.

За підсумками року за акціями в порядку, передбаченому статутом товариства, на користь власників корпоративних прав виплачуються дивіденди. Виплата дивідендів відбувається за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати встановлених законодавством податків й інших платежів у бюджет, і відсотків за банківський кредит.

Розглядаючи питання складу власного капіталу підприємств слід звернути увагу на таку його сучасну компоненту, що набирає усе більшої значущості, як інтелектуальний капітал.



Інтелектуальний капітал підприємства – це сукупність інтелектуальних ресурсів (матеріальних і нематеріальних) і здатностей до їх реалізації, що визначають спроможність підприємства розвиватися на основі інформації та знань. Це ресурс, який характеризує знання, інтелектуальний потенціал організації та є одним з нових критеріїв конкурентоздатності організації. На інтелектуальний капітал впливають такі чинники, як: робоча сила, нематеріальні активи, фінансово-інвестиційний капітал, високі технології та інше.

Отже, інтелектуальний капітал може бути частиною власного капіталу, який є на підприємстві, так, як нематеріальні активи, знання відіграють не менш важливу роль, ніж активи, що працюють на нього. Тому внески до статутного капіталу можуть бути не тільки у вигляді грошових коштів, матеріальних ресурсів, а у вигляді знань, навичок, програмних забезпечень тощо.

Інтелектуальний капітал є сумою трьох складових: **людський капітал; структурний капітал; споживчий капітал**. Отже, людські ресурси дають найбільшу якість для діяльності підприємства. Якщо вони підібрані правильно, то і результати діяльності підприємства будуть відповідати високим його вимогам. Різні програмні засоби ЕОМ, програмне забезпечення та різні організаційні механізми забезпечують продуктивність працюючих та функціонування фірми. Це є структурний капітал. Спроможність задовольнити запити споживачів, забезпечити їх постійність – це надає споживчий капітал.

3.3. Позиковий капітал



Позиковий капітал - це фінансові засоби, що залучені підприємством для формування певної частини активів із зобов'язанням, котре, як правило, оформлено договором, повернути їх кредитору в обумовлений термін на умовах платності. Тобто основними ознаками позикового капіталу як джерела фінансових ресурсів є: обов'язковість повернення, строковість та платність.



«Позиковий капітал – відокремлена форма промислового капіталу, грошовий капітал, власник якого (кредитор) надає його іншим особам на певний термін за здалегідь обумовлену плату у формі відсотка. В політекономічному контексті позиковий капітал – специфічна форма колективного капіталу, що виражає відносини економічної власності між різними класами і соціальними верствами і всередині них з приводу надання позики та сплати за неї частини необхідного і додаткового продуктів у сфері обміну і розподілу».

Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. / С. В. Мочерний [та ін.] ; ред. С. В. Мочерний. - Л. : Світ, 2005. Т. 2, - 2006. - 563 с. - С. 119

Позикові фінансові ресурси відіграють важливу роль у життєдіяльності будь-якого підприємства. Формування необхідної величини активів лише за рахунок власних коштів економічно не вигідно в силу наступних чинників:



Розбіжність термінів виготовлення продукції (робіт, послуг), передання її споживачеві та надходження оплати обумовлює тимчасове переривання грошового потоку підприємства, що означає розрив у наявності оборотних коштів. Переривання грошового потоку за своїм характером буває очікуваним (плановим) внаслідок особливостей технології виробництва (сезонності, тривалості виробничого циклу) або незапланованим внаслідок непередбачених факторів бізнесу. Тимчасова недостатність обігових коштів, як правило, покривається **короткостроковими (до 1 року) позиками**.

Економічне зростання вимагає розширення або модернізації виробничої бази з відповідним рівнем капіталомісткості інвестиційних проектів, що, як правило, одним самофінансуванням не можливо повністю забезпечити. Саме

тому для реалізації інвестиційних програм розвитку крім власних фондів розвитку виробництва, залучається *довгостроковий позиковий капітал*.

Використання підприємствами позикового капіталу має низку *переваг*, серед яких є такі:



- доволі *широкі можливості його залучення*, особливо при високому кредитному рейтингу підприємства, наявності застави або гарантії поручителя;
- забезпечення *зростання фінансового потенціалу* підприємства, за необхідності істотного розширення його активів та зростання обсягу господарської діяльності;
- *нижча вартість порівняно з власним капіталом* за рахунок забезпечення ефекту «податкового щита» (вилучення витрат на його обслуговування з бази оподаткування при сплаті податку на прибуток);
- *здатність генерувати приріст фінансової рентабельності* (коефіцієнту рентабельності власного капіталу);
- позиковий капітал *не дає права його власникам на управління* підприємством і не загрожує керівництву втратою робочих місць.



Основою формування позикового капіталу стали закономірності кругообігу капіталу в процесі відтворення, коли безпосередньо авансований у виробництво капітал не є власністю підприємця, а переданий йому в тимчасове користування. Власником позикового капіталу залишається кредитор навіть тоді, коли капітал передано підприємцю-позичальнику. Так відбувається роздвоєння позикового капіталу на капітал - власність і капітал - функцію. Кредитор як власник капіталу отримує частину доданої вартості у вигляді позикового відсотку, а решта доданої вартості залишається у розпорядженні позичальника-підприємця у вигляді підприємницького доходу.

Різноманіття власників кредитних ресурсів, умов залучення, напрямів та термінів використання підприємствами потребують певної класифікації видів та форм позикового капіталу, яка представлена у табл. 3.3.

Перш ніж розглядати детально дану класифікацію, відмітимо, що у практичній діяльності та міжнародних стандартах фінансовій звітності підприємств позиковий капітал як джерело фінансових ресурсів знаходить своє відображення у формі *зобов'язань та забезпечень* (табл.3.4).

Зобов'язання – це борги (заборгованість) підприємства, які виникають внаслідок придбання товарів та послуг в кредит, або кредити, які підприємство отримує для свого фінансування. По таких зобов'язаннях звичайно виплачуються відсотки за користування чужими фінансовими ресурсами, які залежать від норми позикового відсотка на грошовому ринку, тривалості використання цих ресурсів й інших умов.



Зобов'язання – це теперішня *заборгованість* підприємства, що виникла в результаті минулих подій, погашення якої в майбутньому, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди. *Зобов'язання* - це борг або обов'язок діяти певним чином або виконати що-небудь певним чином.

Таблиця 3.3 – Класифікація видів та форм позикового капіталу

Ознака	Класифікація
1. Термін використання	1.1. Короткостроковий (до 12 місяців) 1.2. Довгостроковий (понад 12 місяців)
2. Капіталодавець (кредитор)	2.1. Банки та інші фінансово-кредитні установи 2.2. Постачальники та клієнти 2.3. Власники 2.4. Персонал 2.5. Держава
3. Умови одержання	3.1. Згідно з кредитним чи іншим договором 3.2. За відсутності договору
4. Цілі використання	4.1. Здійснення інвестицій 4.2. Поповнення оборотних активів
5. Форми залучення	5.1. Грошова форма 5.2. Лізинг (у формі обладнання) 5.3. Товарна форма 5.4. Інші
6. Забезпечення	6.1. Забезпечені заставою 6.2. Забезпечені гарантією 6.3. Іншим забезпеченням 6.4. Незабезпечені



Зобов'язання можуть мати юридичну силу внаслідок контрактних зобов'язань або законодавчих вимог. Як правило, так буває, коли йдеться, наприклад, про кредиторську заборгованість за отримані товари та послуги. Але зобов'язання також виникають у результаті повсякденної ділової практики, традиції та бажання підтримувати добрі ділові стосунки або діяти справедливо. Якщо, наприклад, підприємство вирішує змінити політику і виправити недоліки своєї продукції, які виявилися після закінчення гарантійного строку, суми очікуваних витрат щодо вже реалізованих товарів вважатимуться зобов'язанням.

Зобов'язання можуть бути реальними та потенційними. *Реальні зобов'язання* виникають на основі договору, контракту, одержаного рахунка. Як правило, сума заборгованості за ними є конкретною, вона відома і прямо вказується у відповідних документах або розраховується на підставі встановлених правил (ставок, норм, тарифів тощо). Залежно від строку погашення реальні зобов'язання поділяються на *поточні* та *довгострокові*. *Потенційні зобов'язання* поділяються на *забезпечення* та *непередбачені зобов'язання*.



Урегулювання зобов'язання звичайно пов'язане з відтоком ресурсів, що містять економічну вигоду, для того, щоб задовольнити позов іншої сторони. Урегулювання поточного зобов'язання здійснюється такими способами: виплатою коштів; передачею інших активів; наданням послуг; заміною одного зобов'язання іншим; переведенням зобов'язання в капітал; відмовою або втратою кредитором своїх прав; іншими засобами

Таблиця 3.4 - Статті позикового капіталу у «звіті про фінансовий стан» відповідно до розміру та організаційно-правової форми суб'єкту господарювання (із змінами та доповненнями наказами Міністерства фінансів України 2013-2014 рр. № 627, № 754)

№ п/п	Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан)	Баланс (Звіт про фінансовий стан)	Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва	Спрощений фінансовий звіт малого підприємництва
1	II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення		II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	
1.1	Відстрочені податкові зобов'язання		-	-
1.2	Довгострокові кредити банків		-	-
1.3	Інші довгострокові зобов'язання		-	-
1.4	Довгострокові забезпечення	-	-	-
1.5	Цільове фінансування		-	-
2	III. Поточні зобов'язання і забезпечення		III. Поточні зобов'язання	
2.1	Короткострокові кредити банків		Короткострокові кредити банків	
2.2	Поточна кредиторська заборгованість за:		Поточна кредиторська заборгованість за:	
а	довгостроковими зобов'язаннями		довгостроковими зобов'язаннями	-
б	товари, роботи, послуги		товари, роботи, послуги	
в	розрахунками з бюджетом		розрахунками з бюджетом	
	у тому числі з податку на прибуток		у тому числі з податку на прибуток	-
г	розрахунками зі страхування		розрахунками зі страхування	
д	розрахунками з оплати праці		розрахунками з оплати праці	
2.3	Поточні забезпечення		-	-
2.4	Доходи майбутніх періодів		Доходи майбутніх періодів	-
2.5	Інші поточні зобов'язання		Інші поточні зобов'язання	
3	Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			-
4	Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	-	-	-



Забезпечення - це зобов'язання з невизначеними сумою або часом погашення на дату балансу. Як економічна категорія забезпечення означає створення резервних і страхових фондів для гарантування погашення заборгованості кредиторам.

Забезпечення можуть створюватись для відшкодування наступних (майбутніх) витрат на: виплату відпусток працівникам; додаткове пенсійне забезпечення; виконання гарантійних зобов'язань; реструктуризацію; виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів тощо.

В умовах ринкової конкуренції *забезпечення* створюють умови для фінансової безпеки та ефективний механізм нівелювання комерційних ризиків підприємства. Одним з елементів такого механізму є забезпечення майбутніх витрат і платежів, які згладжують коливання фінансового результату у часі й створюють умови для здійснення очікуваних майбутніх витрат і платежів.

Позиковий капітал в залежності від терміну використання розподіляють на довгостроковий та короткостроковий (табл. 3.3). Відповідно у пасиві «звіту про фінансовий стан» зобов'язання та забезпечення групують як довгострокові та короткострокові (табл. 3.4). Ступінь деталізації складових позикового капіталу визначається розміром та організаційно-правовою формою підприємства.

1. **Довгострокові зобов'язання і забезпечення** – це усі форми залученого позикового капіталу зі строком його використання (погашення) більше одного року або протягом строку, що перевищує операційний цикл, якщо він більший 12 календарних місяців. Довгострокові зобов'язання, на які нараховують відсотки, відображають у «Балансі» за їхньою *теперішньою вартістю*. У практиці сучасного вітчизняного фінансового обліку виділяють такі основні форми довгострокових фінансових зобов'язань підприємства:

1.1. *Відстрочені податкові зобов'язання* – сума податків з прибутку, що підлягають сплаті в майбутніх періодах у результаті тимчасової різниці між обліковою і податковою базами оцінки.

1.2. *Довгострокові кредити банків* – заборгованість підприємства банкам за отримані від них позички, що не є поточними зобов'язаннями.

1.3. *Інші довгострокові зобов'язання* – сума довгострокових зобов'язань, що не включені до інших статей, включаючи заборгованість підприємства за зобов'язаннями із залучення позикових коштів (крім кредитів банків), на які нараховуються відсотки.

1.4. *Довгострокові забезпечення* складаються із виплат, що підлягають сплаті у повному обсязі у період, котрий перевищує 12 місяців. Вони відображають нараховані у звітному періоді майбутні витрати та платежі, розмір яких на дату складання «Балансу» може бути визначений тільки шляхом попередніх (прогнозних) оцінок (виплати на оплату майбутніх відпусток, виплати при звільненні працівників, виплати при закінченні трудової діяльності, гарантійні зобов'язання тощо).

1.5. *Цільове фінансування* - це спрямування фінансових ресурсів на певні, чітко визначені потреби, програми (заходи), які отримані з бюджету та з інших джерел (у т.ч. кошти, вивільнені від оподаткування у зв'язку з наданням пільг із податку на прибуток підприємств).

2. **Короткострокові зобов'язання та забезпечення** (поточні) - усі форми залученого позикового капіталу зі строком його використання (погашення) до одного року або протягом операційного циклу якщо він менший за 12 місяців. У практиці вітчизняного фінансового обліку виділяють наступні форми короткострокових фінансових зобов'язань підприємства:

2.1. *Короткострокові кредити банків* – сума поточних зобов'язань підприємства перед банками за отриманими позиками.

2.2. *Поточна кредиторська заборгованість* включає:

а) *поточну заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями* – це сума довгострокових зобов'язань, що підлягає погашенню протягом 12 місяців із дати балансу;

б) *кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги* – це кредиторська заборгованість товарного характеру постачальникам і підрядникам за матеріальні цінності, виконані роботи й отримані послуги;

в) *поточні зобов'язання за розрахунками* – заборгованість підприємства за отриманими авансами, із бюджетом, з позабюджетних платежів, зі страхування, з оплати праці, із учасниками, із внутрішніми розрахунками;

г) *розрахунки зі страхування* складаються із нарахованих зобов'язань за відрахуваннями на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, страхування майна підприємства й індивідуальне страхування його працівників;

д) *розрахунки з оплати праці* – це заборгованість підприємства працівникам з оплати праці, включаючи депоновану заробітну плату. *Депонована заробітна плата* – певна сума грошей, нарахована фізичній особі, не виплачена їй через якусь причину підприємством в належний термін і відкладена для подальшої виплати.

2.3. *Поточні забезпечення* складаються із виплат, що підлягають сплаті у повному обсязі у період, котрий менше 12 місяців (виплати робітникам за невідпрацьований час, щорічні відпустки, премії та інші заохочувальні виплати тощо).

2.4. *Доходи майбутніх періодів* – доходи, отримані протягом поточного або попередніх звітних періодів, які належать до наступних звітних періодів.

Зокрема, до складу доходів майбутніх періодів належать доходи у вигляді одержаних авансових платежів за здані в оренду основні засоби та інші необоротні активи (*авансові орендні платежі*), передплата на періодичні та довідкові видання, виручка за вантажні перевезення, виручка від продажу квитків транспортних і театральньо-видовищних підприємств, абонентна плата за користування засобами зв'язку тощо.

Підприємства окремих галузей можуть також створити й інші додаткові резерви. Забороняється створювати забезпечення для покриття майбутніх збитків від діяльності підприємства. Забезпечення використовується для відшкодування лише тих витрат, для покриття яких воно було створене.

2.5. *Інші поточні зобов'язання*. У статті фіксують суми зобов'язань, для відображення яких за ознаками суттєвості не можна було виділити окрему статтю або які не можуть бути включеними в інші статті, наведені в розділі III пасиву «Балансу» підприємства.

3. *Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття* відображають зобов'язання, що пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами активів, що належить до вибуття в результаті операції продажу.

4. *Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду.* У додатковому розділі V пасиву «Балансу» недержавні пенсійні фонди відображають різницю між вартістю активів пенсійного фонду на звітну дату та сумою зобов'язань пенсійного фонду, що підлягають виконанню на звітну дату.

У ролі *кредиторів* для підприємств виступають: банки, постачальники та клієнти, власники, персонал, держава.

Підприємства за певних умов можуть залучати *банківські кредити*. Ця позика надається *банками* у вигляді грошових кредитів, що використовуються для розширення виробництва і в якості джерела платіжних коштів для поточної діяльності. Банківський кредит надається суб'єктам господарювання всіх форм власності на умовах терміновості, платності, повернення та матеріального забезпечення. Докладно усі форми кредитування будуть розглянуті у наступній темі.

У взаєминах з *постачальниками та клієнтами* (покупцями продукції та послуг) підприємства використовують *комерційний кредит*, який надається одним підприємством іншому у вигляді відстрочки сплати грошей за продані продукцію, товари, послуги та виконані роботи. Він може надаватися у товарній формі, а погашатися у грошовій у взаєминах з постачальниками й, навпаки, у взаєминах з клієнтами гроші можуть авансуватися з метою подальшої поставки продукції підприємством своїм споживачам.

Основною формою комерційного кредиту є *кредиторська заборгованість*. Вона - є позиковим безвідсотковим джерелом фінансування поточної діяльності підприємств, що підлягає поверненню у встановлені строки та забезпечує нарощування економічного потенціалу підприємства. Не дивлячись на те, що умови залучення кредиторської заборгованості не передбачають оплати відсотків, її формування пов'язане з певними витратами. Як оборотна сторона медалі до дебіторської заборгованості - кредиторська заборгованість є боргом підприємства своїм контрагентам.

Власники та інші суб'єкти фондових ринків, включаючи й *персонал*, можуть кредитувати підприємство шляхом викупу його *облігацій* та інших кредитних цінних паперів на певних, заздалегідь застережливих правових умовах: терміновості, платності та обов'язкового повернення.

Крім цього й *власники*, й *персонал* є *внутрішніми кредиторами* своїх підприємств при наявності відповідних зобов'язань перед ними по виплатах дивідендів, заробітної плати тощо. Це джерело може терміново використовуватися у поточній діяльності на безоплатній основі.

Державний кредит - це економічні, кредитні відносини між державою та суб'єктами господарювання. Вони в основному мають місце за наявністю заборгованостей підприємства перед бюджетом та іншими державними установами по платежам, що передбачені податковим законодавством (*податковий кредит*) та іншими нормативними державними актами. Крім цього держава може приймати участь у кредитуванні національно-значимих *цільових програм* розвитку окремих галузей, регіонів тощо. Такий кредит є значно дешевшим ніж інші джерела кредитних ресурсів.

Сучасний ринок позикового капіталу пропонує підприємствам різноманітну пропозицію його видів та форм.

Розповсюдженою формою залучення необоротних активів у господарську діяльність підприємств є *оренда*.

Оренда – це форма залучення майна на умовах договору на достроковий період, при якій власність передається в тимчасове володіння і використання (або тільки використання) за орендну плату. *Орендодавець* (фізична або юридична особа), що надає майно орендареві за плату в тимчасове користування й володіння. Здавати в оренду майно може тільки його власник або особа, що уповноважена на це власником або законом. *Орендар* — (фізична або юридична особа), що уклала договір оренди та оплачує користування й володіння або тільки користування наданим майном орендодавцеві.

Однією з форм орендних відносин є *лізинг*, який являє собою певну форму кредитування під час придбання підприємствами окремих видів необоротних активів. На умовах договору *лізингодавець* зобов'язується придбати у власність певне майно (транспортні засоби, дороге обладнання тощо), що потрібне *лізингоодержувачу* у зазначеного їм продавця, й надати це майно за оплату лізингоодержувачу у тимчасове володіння та користування. Договором може бути передбачено, що вид майна й продавця вибирає лізингодавець. Особливістю лізингу відносно поточної оренди є можливість викупу майна лізингоодержувачем з передачею права власності. Залежно від терміну корисного використання об'єкта лізингу й економічної сутності договору розрізняють: фінансовий та операційний лізинг. *Фінансовим лізингом* передбачається, що терміни дії договору та використання об'єкта лізингу співпадають. Після закінчення терміну об'єкт стає власністю лізингоодержувача. *Операційний лізинг*, в певній мірі, є формою оренди тому, що строк дії договору менший ніж термін використання об'єкту лізингу, який після закінчення договору залишається у власності лізингодавця.

Певною й поширеною формою фінансування, яка особливо притаманна мережевим формам організації бізнесу є **франчайзинг**. Сутність *франчайзингу* полягає в тому, що фірма *франчайзор*, яка має високий імідж на ринку передає невідомій споживачам фірмі (*франчайзіату*) право – ліцензію (*франчайз*) на діяльність за своєю технологією та під своїм товарним знаком за певну плату (компенсацію). Основний принцип франчайзингу - *сполучення «ноу-хау» франчайзора з капіталом франчайзіата*. Важлива роль франчайзіата – бути *джерелом капіталу для розвитку*. Франчайзинг є засобом мобілізації та залучення капіталу від значної кількості інвесторів, які бажать почати свій власний бізнес під відомою торговою маркою.

3.4. Політика формування фінансової структури та визначення загальної потреби у капіталі

Різноманіття джерел фінансування активів та умов залучення капіталу диктують необхідність управління процесом формування його обсягу та складу. Саме *управління капіталом є серцевиною фінансової діяльності* будь-якого господарюючого суб'єкту. Воно являє собою діяльність щодо залучення, розміщення та використання фінансових ресурсів на рівні підприємства.



Управління капіталом – є системою принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із визначенням оптимальних параметрів його обсягу та структури з врахуванням можливостей залучення із різних джерел у різних формах для здійснення ефективної господарської діяльності та отримання доходу (прибутку) підприємства.

Головною метою управління капіталом є фінансове забезпечення придбання необхідних активів та оптимізація його структури з позицій ефективного використання у процесі функціонування та розвитку підприємства.



Фінансова структура капіталу - це співвідношення власного й позикового капіталу, що використовується підприємством у процесі господарської діяльності; спосіб фінансування підприємства в цілому.



Взагалі, у вітчизняній фінансовій літературі під поняттям «структура капіталу» розуміють співвідношення всіх власних і позикових джерел капіталу підприємства.

В іноземній літературі часто це поняття трактується як співвідношення власного (акціонерного капіталу) та довгострокового позикового, без урахування короткострокових зобов'язань.

Нікбахт Е., Гропеллі А. Фінанси: пер. з англ. – К. : Основи, 2003. – 383 с. Але власний капітал формується не лише із акціонерного. Він включає й пайовий капітал й нерозподілений прибуток, рівно як і до складу позикового входить й короткостроковий капітал. Урахування всіх джерел капіталу дозволяє адекватно оцінювати ефективність його використання одночасно з ефективністю використання усіх активів, у які він інвестований.

Власова Н.О., Безгінова Л.І. Формування оптимальної структури капіталу в підприємствах роздрібної торгівлі : монографія - Харків: ХДУХТ, 2006. –160с.

Структура капіталу, як співвідношення його основних складових, визначає багато аспектів не тільки фінансової, але й операційної та інвестиційної діяльності підприємства, здійснює активний вплив на кінцеві результати цієї діяльності. Вона впливає на коефіцієнт рентабельності активів та власного капіталу (тобто на *рівень економічної та фінансової рентабельності підприємства*), визначає *рівень фінансової стійкості та*

платоспроможності і остаточно формує співвідношення в ступенях прибутковості та ризику в процесі розвитку підприємства.

Під час визначення оптимальної структури капіталу виникає дилема «незалежності» і «прибутковості», яка потребує вибору компромісу між ризиком та дохідністю і ґрунтується на постулаті, що зростання частки позикового капіталу підвищує фінансовий ризик. Вищі значення частки позикового капіталу забезпечують зростання доходності на власний капітал, підвищують рентабельність власного капіталу підприємства і величину прибутку.

Управління капіталом підприємства, як і весь процес управління, в залежності від складності завдань, що вирішуються, має два напрями: стратегію і тактику управління, що тісно пов'язані між собою.

Формування оптимальної структури пов'язано з властивостями, перевагами та недоліками, різних складових капіталу (табл. 3.5) у забезпеченні відповідних груп активів.

Таблиця 3.5 – Переваги та недоліки власного та позикового капіталу

Власний капітал		Позиковий капітал	
переваги	недоліки	переваги	недоліки
Простота залучення, не потребується згода інших суб'єктів господарювання щодо залучення	Обмеженість обсягу залучення фінансових ресурсів для цілей розвитку підприємства	Широкі можливості залучення (зокрема при наявності гарантій або застави)	Генерує меншу норму прибутку внаслідок необхідності сплати відсотків
		Забезпечує зростання фінансового потенціалу та обсягів господарської діяльності підприємства	Висока залежність розміру відсотків від кон'юнктури фінансових ринків
Висока здатність генерувати прибуток, не потребує сплати відсотків	Обмеженість у нарощуванні розміру прибутку на одиницю власного капіталу (фінансової рентабельності)	Здатність нарощувати розмір прибутку на одиницю власного капіталу (фінансову рентабельність)	Ризик зниження фінансової стійкості та платоспроможності
Забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності, зниження ризику банкрутства підприємства			Складність процедури залучення (залежність від рішення кредиторів, необхідність надання гарантій або застави)

До цілей формування фінансової структури капіталу варто віднести:

- визначення принципів фінансування необоротних і оборотних активів;
- мінімізацію витрат щодо залучення капіталу із різних джерел;
- забезпечення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства;
- підвищення рівня рентабельності використання власного капіталу;
- забезпечення високої кредитоспроможності підприємства;
- мінімізацію загальної вартості капіталу.

Процес формування фінансової структури капіталу підприємства повинен бути підпорядкований певній політиці.



Політика формування фінансової структури капіталу – частина (засіб реалізації) фінансової стратегії підприємства, що полягає в забезпеченні такого сполучення використання власного й позикового капіталу, яке оптимізує співвідношення прийнятного ризику фінансової стійкості, високої рентабельності власних фінансових коштів і мінімальної вартості капіталу.

Процес формування фінансової структури капіталу підприємства відповідно до обраної фінансової політики проходить низку етапів (рис. 3.2):

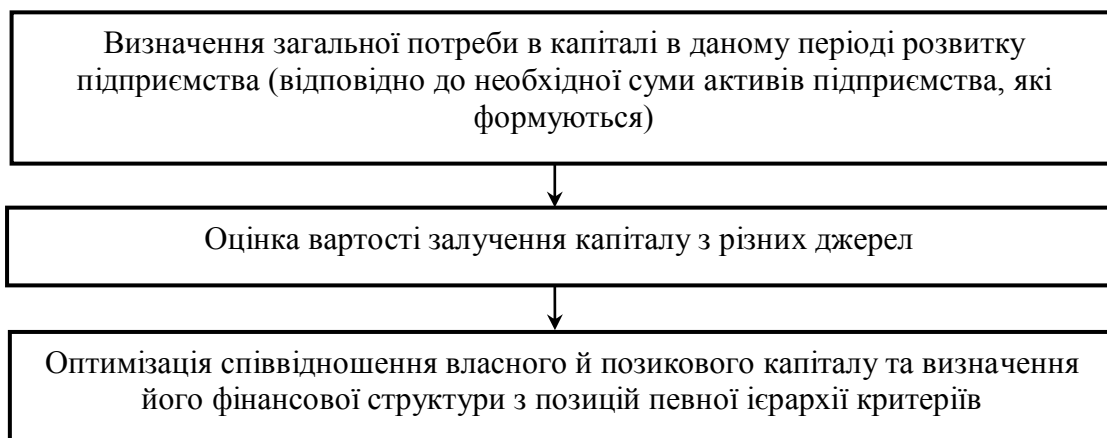


Рис. 3.2 – Основні етапи процесу формування фінансової структури капіталу підприємства

Вихідні передумовами обґрунтування політики формування фінансової структури капіталу підприємства включають:

1. *Аналіз загального обсягу, складу та структури капіталу діючого підприємства* у попередніх періодах, виявлення основних об'єктивних і суб'єктивних факторів, що визначили їх зміни, та ефективності використання.

Прийняття рішень щодо формування фінансової структури капіталу є *ітеративним процесом*. Він передбачає розгляд різних варіантів фінансування за умов, що не існує єдиного підходу до формування структури капіталу не лише підприємств однієї галузі, а й для одного підприємства на різних етапах його розвитку, і підлягає впливу з боку цілої низки важливих і взаємозалежних *внутрішніх* та *зовнішніх* факторів (рис. 3.3, 3.4).

2. *Врахування перспектив розвитку господарської діяльності* підприємства. Процес формування обсягу та структури капіталу підпорядковано задачам забезпечення господарської діяльності не тільки на початковій стадії побудови підприємства, а й на майбутню найближчу перспективу. Забезпечення перспективності досягається за допомогою певних розрахунків у бізнес-планах розвитку діючого або знов створюваного підприємства.

3. *Забезпечення відповідності обсягу залученого капіталу обсягу активів*. Сформований капітал повинен у повній мірі бути достатніми для формування необхідного обсягу необоротних та оборотних активів.



Рис. 3.2 – Внутрішні фактори, що впливають на політику формування фінансової структури капіталу

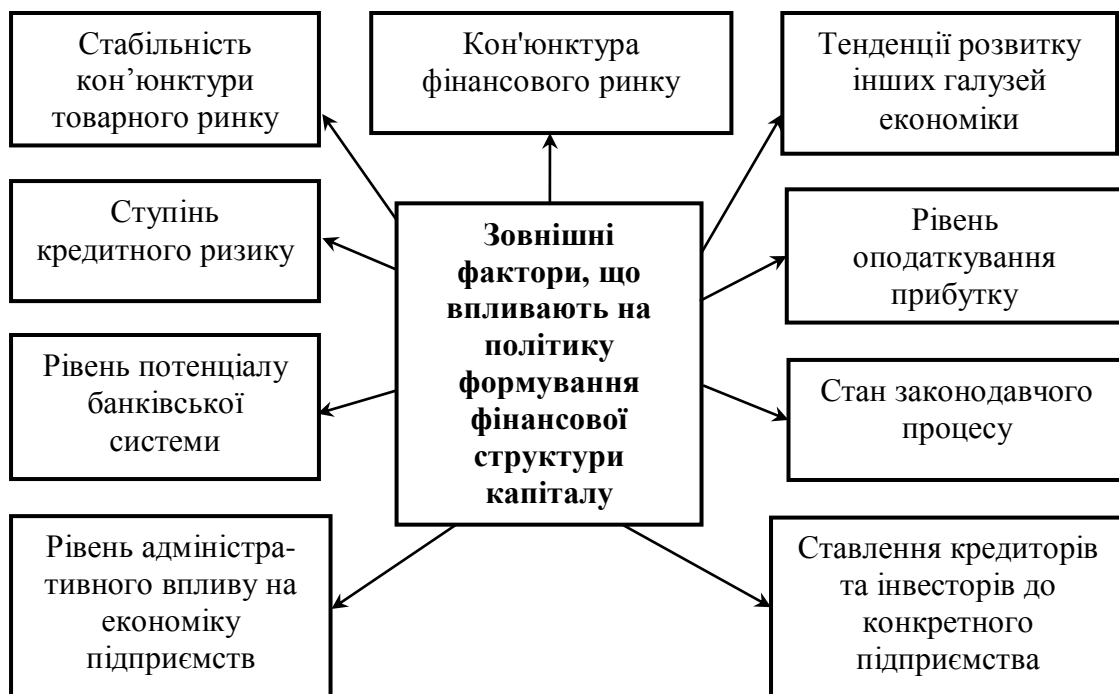


Рис. 3.3 – Зовнішні фактори, що впливають на політику формування фінансової структури капіталу

4. Вибір типу політики фінансування активів підприємства за рахунок відповідних джерел фінансування, що витікає із загальних стратегічних і тактичних цілей розвитку підприємства та визначення ієрархії цілей політики формування фінансової структури капіталу підприємства.

Практика управління фінансуванням активів підприємств показує, що не існує єдиних принципів фінансування окремих видів активів, які однозначно забезпечують високу ефективність діяльності підприємства. Найпоширеніший (*ідеальний*) алгоритм фінансування, відповідно до якого необоротні активи повинні фінансуватися за рахунок власного капіталу й довгострокових позикових коштів, а оборотні активи - за рахунок короткострокових позикових коштів. Однак досвід показує, що високі фінансові результати досягаються підприємствами, які використовують й інші алгоритми фінансування активів (фінансування необоротних активів винятково за рахунок власного капіталу; фінансування частини оборотних активів за рахунок короткострокових позикових коштів; фінансування частини оборотних активів за рахунок довгострокових зобов'язань й ін.) Тому формування таких принципів фінансування на кожному підприємстві носить індивідуальний характер і визначається галузевими особливостями, стадією життєвого циклу, станом кон'юнктури фінансового ринку, стратегічними цілями розвитку, фінансовим менталітетом керівників, прихильністю до *агресивної, помірної або консервативної політики фінансування* (рис. 3.5).

Необоротні активи	Власний і довгостроковий позиковий капітал
Оборотні активи	Короткостроковий позиковий капітал

а) *ідеальна*

Необоротні активи	Власний і довгостроковий позиковий капітал
Оборотні активи	Короткостроковий позиковий капітал

б) *агресивна*

Необоротні активи	Власний і довгостроковий позиковий капітал
Постійна частина оборотних активів	
Змінна частина оборотних активів	Короткостроковий позиковий капітал

в) *помірна*

Необоротні активи	Власний і довгостроковий позиковий капітал
Постійна частина оборотних активів	
Змінна частина оборотних активів	

г) *консервативна*

Рис. 3.5 – Типи політик фінансування активів підприємства

При цьому всі активи поділяються на три групи:

- необоротні активи;
- постійна частина оборотних активів – це мінімально необхідний їх розмір, який забезпечує безперервність поточної діяльності підприємства, й не залежить від коливань обсягів виробництва та реалізації продукції, товарів, послуг й не пов'язаний з формуванням сезонних запасів;

- змінна частина оборотних активів – це частина, яка необхідна під час коливань попиту на ринку продукції підприємства, відхилень у постачанні сировини, матеріалів тощо, сезонних потреб та розрахунках з контрагентами.

Як правило, у реальному житті представлені типи політик мають багато проміжних варіантів і в чистому вигляді практично не зустрічаються.



Брігхем Ю., Гапенскі Л. Відзначають три особливості залучення позикового капіталу:

1. Високоризиковим компаніям, прибутковість капіталу яких значно коливається, потрібно, за інших рівних умов, використовувати позиковий капітал у меншому ступені, ніж низько ризикованим. Тобто, фірми з невеликим рівнем ризику можуть більш активно залучати позикові кошти оскільки мають достатню фінансову стійкість.

2. Компанії, що володіють реальними активами (нерухомістю) і реалізують їх на товарному ринку, можуть мобілізувати позиковий капітал у більшому обсязі, ніж фірми, що володіють тільки нематеріальними активами. У випадку фінансових утруднень нематеріальні активи знецінюються швидше, ніж звичайні матеріальні активи.

3. Компанії, що мають високе податкове навантаження (у формі платежів із прибутку), можуть мати більш високу кредиторську заборгованість, ніж фірми з невисоким рівнем податкових платежів. При високих податкових платежах зростають переваги позикового фінансування за рахунок позитивного впливу ефекту фінансового важеля на ріст рентабельності власного капіталу корпорації (звичайно, до розумної межі).

Брігхем Ю., Гапенскі Л. Фінансовий менеджмент. Полный курс в 2-х томах / Пер. с англ. / СПб : Экономическая школа, 2004-Т.1.- 497с., Т. 2. -669 с.

5. *Обґрунтування кількісних характеристик сформульованих цілей (розрахунок потреби в окремих видах капіталу; розрахунок цільового рівня фінансової стійкості, платоспроможності, витрат на залучення та вартості капіталу, рентабельності власного капіталу та ризику).*

6. *Вибір найбільш ефективних та прогресивних джерел фінансування та фінансових інструментів (внутрішніх та зовнішніх, власних та позикових). Сучасний фінансовий ринок пропонує різноманітні альтернативні джерела та інструменти фінансових ресурсів. У процесі конкретного вибору треба за інших рівних умов ураховувати можливості та доступність їх залучення, а також забезпечення досягнення вищезначених (у пункті 5) цільових фінансових показників.*

Основною метою визначення **потреби в капіталі** є забезпечення залучення необхідних фінансових ресурсів для формування активів підприємства.

Загальна потреба в капіталі, необхідному для створення нового підприємства, включає дві групи майбутніх витрат:

- 1) передстартові витрати;
- 2) стартовий капітал.



Передстартові витрати по створенню нового підприємства являють собою відносно невеликі суми фінансових коштів, необхідних для розробки бізнес-плану та фінансування пов'язаних з цим досліджень. Ці витрати носять разовий характер і хоча вимагають певних витрат капіталу, в складі загальної потреби в ньому зазвичай займають незначну частку.

Стартовий капітал призначений для безпосереднього формування активів нового підприємства з метою початку його господарської діяльності.

При визначенні загальної потреби в капіталі новостворюваного підприємства використовуються *два основні методи*: прямий і непрямий метод розрахунку.

Прямий метод розрахунку загальної потреби в капіталі ґрунтується на визначенні необхідної суми активів, що дозволяють новому підприємству розпочати господарську діяльність.

Цей метод розрахунку виходить з алгоритму: *загальна сума активів дорівнює загальній сумі інвестованого капіталу*. Тому розрахунок загальної потреби в активах, методика якого розглядалася в попередній темі, дозволяє отримати уявлення про загальні потреби в капіталі для створення нового підприємства. Так як розрахунок потреби в активах підприємства, що створюється здійснюється в трьох варіантах (мінімально необхідна сума активів; необхідна сума активів, що забезпечує достатні розміри страхових запасів по окремих їх видах; максимально необхідна сума активів), він дозволяє *диференціювати і загальну потребу в капіталі* нового підприємства в межах від мінімальної до максимальної.

Непрямий метод розрахунку загальної потреби в капіталі є менш трудомістким і базується на використанні показника *капіталомісткості* продукції (середній розмір інвестованого капіталу в розрахунку на одиницю виготовленої продукції) (табл. 3.6). Цей показник суттєво відрізняється за галузями економіки та видами економічної діяльності і дає лише приблизну оцінку потреби в капіталі, так як показник середньогалузевої капіталомісткості продукції суттєво коливається в розрізі підприємств під впливом окремих факторів. Основними з таких *факторів* є: а) розмір підприємства; б) стадія життєвого циклу підприємства; в) прогресивність використовуваної технології та обладнання; д) ступінь фізичного зносу обладнання; е) рівень використання виробничої потужності підприємства та ряд ін.

Однак, поповнюючи сукупний капітал за рахунок кредитних ресурсів, необхідно не тільки врахувати вартість, а й напрямки їх розміщення. Від

того, в які види активів мають інвестуватися залучені кошти, залежить вибір тривалості їх використання: *на короткостроковій чи довгостроковій основі.*

Таблиця 3.6 – Непрямий метод визначення потреби в окремих видах капіталу підприємства

Види капіталу	Методи та формули розрахунку	Позначки
Загальна сума капіталу	<i>Непрямий метод</i> $Kз = Kм \times Опл + ПВ$	де $Kз$ – загальна потреба у капіталі; $Kм$ – показник капіталомісткості; $Опл$ – запланований обсяг виробництва; $ПВ$ – передстартові витрати.
Власний капітал в цілому	$ВКк = \frac{Kз * Увк}{100} - ВКп + ПРс$	$ВКк$ – потреба у власному капіталі на кінець майбутнього періоду; $Увк$ – частка власного капіталу у загальній його сумі відповідно до типу політики формування фінансової структури; $ВКп$ – розмір власного капіталу на початок періоду; $ПРс$ – прибуток, що буде використовуватися на споживання.
у тому числі за рахунок внутрішніх джерел	$ВКвн = \Delta ПРн + АО$	$ВКвн$ – власний капітал, що формується за рахунок внутрішніх джерел; $\Delta ПРн$ – приріст нерозподіленого прибутку у плановому періоді; $АО$ – амортизаційні нарахування у плановому періоді.
зовнішніх джерел	$ВКз = ВКк - ВКвн$	$ВКз$ – потреба у власному капіталі, що формується за рахунок зовнішніх джерел.
Позиковий капітал в цілому	$ПКк = Kз - ВКк$	$ПКк$ – потреба у позиковому капіталі.
у тому числі за рахунок внутрішніх джерел	$ПКвн = \Delta КЗвн$	$ПКвн$ – позиковий капітал, що формується за рахунок внутрішніх джерел; $\Delta КЗвн$ – приріст внутрішньої кредиторської заборгованості у плановому періоді.
Банківського кредитування	$ПКб = ПКк - ПКвн$	$ПКб$ – потреба у банківському кредитуванні.

Якщо для формування поточних активів підприємство в якості джерел фінансування обирає не короткострокові, а довгострокові кредити, це призводить до збільшення фінансових витрат, пов'язаних з обслуговуванням боргу, а значить до зменшення прибутку, зниження ефективності діяльності. Якщо ж виникає необхідність у створенні додаткових або удосконаленні наявних основних засобів, і підприємство (при недостатній величині власних коштів) обирає лише дорогі – короткострокові кредити чи позики, це призводить до невиконання цих обов'язків, або до небезпечного вилучення коштів з обороту.

У підприємств можуть бути різні альтернативи залучення капіталу. Але не доцільно давати рекомендацій щодо вибору форми фінансування. У одних випадках фінансові ресурси слід формувати через збільшення власного капіталу, в інших – на основі залучення додаткових позичок. Для одних підприємств вигіднішою є можливість використання внутрішнього джерела фінансування, для інших – зовнішнього.

3.5. Оцінка вартості та оптимізація фінансової структури капіталу

Однією з найважливіших передумов (критеріїв) оптимізації фінансової структури капіталу підприємства є оцінка його вартості.



За кожним джерелом фінансування підприємства, що наведено у пасиві балансу, стоїть деяка юридична чи фізична особа (чи сукупність осіб). У ринковій економіці бізнес-відносини між їх учасниками в основному базуються на принципі економічної доцільності та вигідності. Це означає, що люба особа, яка представляє свої ресурси, передбачає получить за цю послугу деяку винагороду, яка його влаштовує. Схожа ситуація має місце й для підприємства: залучення того чи іншого джерела фінансування пов'язано для нього з певними витратами (власникам-акціонерам необхідно виплачувати дивіденди, банкам – відсотки... тощо). Інакше кажучи, джерело коштів скоріше всього не безкоштовно, тому до нього застосовують поняття «вартість джерела».

Ковалев В.В. Курс фінансового менеджмента : учебник. 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2011. – 480 с., С.339



Під **вартістю джерел фінансування** розуміють суму коштів, яку необхідно регулярно сплачувати за використання певного обсягу залучених фінансових ресурсів, визначену у відсотках до цього обсягу. У даному випадку мова йде не про повернення боргу серією платежів, а про певну *орендну плату* за використання залучених засобів.

У зв'язку з тим, що кожне підприємство фінансується одночасно із декількох джерел, а вартість кожного джерела також відзначається різноманітністю, то **вартість капіталу** – це *середньозважена ціна*, яку підприємство сплачує за використання певного обсягу фінансових ресурсів, що були задіяні при формуванні капіталу.



Варто підкреслити різницю між поняттями «вартість капіталу» та «величина капіталу». «Вартість капіталу» - це відносний показник, котрий визначається у відсотках й характеризує ціну капіталу, а «величина капіталу» або взагалі «капітал» - це грошовий вираз його розміру на певну дату або у середньому за період.

Вартість капіталу виражається через *показник*, що характеризує *відносний рівень загальної суми витрат* на підтримку оптимальної структури між власним і позиковим капіталом та їх складовими, і являє собою *відсоткову ставку* до загальної величини капіталу, авансованого в

господарську діяльність підприємства. Цей рівень витрат одночасно характеризує той *мінімальний рівень доходності* (рентабельності) інвестованого капіталу, який повинно забезпечити підприємство, щоб не зменшити свою *ринкову вартість*.

Більшість підприємств використовує змішані форми фінансування своєї діяльності, відповідно до чого варіювання складом джерел фінансування дозволяє оптимізувати величину регулярних витрат, яка відповідає *цільовій фінансовій структурі капіталу*.

Напрями та послідовність оцінки вартості капіталу підприємства представлена на рис. 3.6.



Рис. 3.6 – Напрями та послідовність оцінки вартості капіталу підприємства

Оцінка вартості власного капіталу має певні особливості:

- *необхідність постійного корегування балансової суми власного капіталу у процесі здійснення оцінки.* Корегуванню підлягає тільки власний капітал, що вкладений у реально функціонуючи необоротні та оборотні активи, які повинні бути оцінені за поточною ринковою вартістю. Власний капітал, що вперше залучається, оцінюється вже за поточною ринковою вартістю;
- *оцінка вартості власного капіталу, що додатково залучається, носить ймовірнісний, вельми умовний характер.* Залучення власного капіталу, окрім випуску привілейованих акцій, не носить контрактних зобов'язань. Тому виплати відсотків на пайовий капітал, дивідендів



власникам простих акцій тощо є лише розрахунковими плановими величинами, які можуть бути скорегованими за результатами господарської діяльності;

- суми виплат власникам капіталу входять до складу прибутку, що оподатковується. А це збільшує вартість власного капіталу відносно позикового. Виплати власникам відсотків, дивідендів тощо здійснюються за рахунок чистого прибутку й входять до складу оподаткованого прибутку;

- залучення власного капіталу пов'язано з більш високим рівнем ризику інвесторів, що збільшує його вартість на розмір премії за ризик. Це пов'язано з тим, що у випадку банкрутства підприємства претензії власників (за виключенням власників привілейованих акцій) задовольняються в останню чергу;

- залучення власного капіталу не пов'язано, як правило, з необхідністю формування значного зворотного (негативного) грошового потоку. Не має необхідності повертання залучених сум капіталу. У негативний грошовий потік включаються лише виплати відсотків та дивідендів.



Проста акція — надає право власнику на отримання деякої частини прибутку акціонерного товариства - дивідендів незалежно від фінансових результатів діяльності акціонерного товариства (за наявності на те рішення загальних зборів) та брати участь в управлінні товариством.

Привілейована акція — надає власнику безумовне право на отримання встановленого умовами випуску річного доходу, при цьому власник цих акцій має пріоритет (щодо власників простих акцій) при розрахунках товариства з акціонерами. Ці акції, як правило, не дають власнику права на участь в управлінні товариством, у тому числі — права голосу на зборах акціонерів.

Основні моделі розрахунку вартості окремих елементів власного капіталу наведено у табл. 3.7.

Середньозважена вартість власного капіталу (СВВК) визначається на основі вартості окремих елементів (ВВК_і) та їх питомої ваги (ПВ_і) у загальній його сумі за формулою:

$$СВВК = \sum_{i=1}^n ВВК_i * ПВ_i \quad (3.4)$$



Оцінка вартості позикового капіталу також має певні особливості:

- відносна простота формування базового показника оцінки вартості. Такими базовими показниками, що підлягають подальшому корегуванню є вартість обслуговування боргу у формі відсотків за кредит, купонної ставки по облігаціях й ін. Ці показники визначаються кредитним договором, умовами емісії та іншими формами контрактних зобов'язань;

- врахування у процесі оцінки вартості позикових коштів податкового коректора. Це обумовлено тим, що виплати по обслуговуванню боргу (відсотків за кредит тощо) відносять на поточні витрати підприємств, що, в свою чергу, зменшує розмір оподаткованого прибутку й відповідно зменшує вартість позикового капіталу на ставку податку на прибуток;

Таблиця 3.7 – Основні моделі визначення вартості основних складових власного капіталу підприємства

Елементи власного капіталу	Моделі розрахунку	Позначки
Функціонуючий власний капітал підприємств, що працюють у стабільних умовах	$ВВКф = \frac{Пв}{ВК} \times 100,$	де ВВКф – вартість залучення власного капіталу за рахунок прибутку, %; Пв – сума прибутку, що виплачується власника підприємства; ВК – середньорічна сума використовуваного власного капіталу.
Функціонуючий власний капітал підприємств, що працюють у нестабільних умовах	$ВВКфн = ВВКф + Pn$	$ВВКфн$ – вартість залучення власного капіталу за рахунок прибутку у нестабільних умовах, %; Pn – премія за ризик, %.
Функціонуючий акціонерний капітал	<i>Прибуток на акцію</i> $ВВКа = \frac{Па}{Цар} * 100$	ВВКа – вартість власного акціонерного капіталу, %; Па – величина прибутку на одну акцію; Цар – ринкова ціна однієї акції.
	<i>Поточна доходність звичайних акцій</i> $ВВКа = \frac{Цап - Цак}{Цак} + \frac{Д}{Цак}$	Цап, Цак – ціна простої акції на початок та кінець року; Д – дивіденд, що був виплачений за підсумками минулого року.
	<i>Акції з прогнозованим зростанням дивідендів</i> $ВВКа = \frac{Ді}{Цар} + Трд$	Ді – дивіденд, що обіцяний компанією на протязі найближчого року; Трд – прогнозований щорічний темп приросту дивідендів.
Додатково залучаемий акціонерний капітал	<i>Прості акції</i> $ВВКап = \frac{Ка * Дап * Твдп * 100}{ВКап * (1 - ВЕ)}$	ВВКап – вартість власного капіталу, що залучається за рахунок емісії акцій (додаткових паїв),%; Ка – кількість акцій, що додатково імітуються; Дап – сума дивідендів, що виплачуються на одну акцію у звітному періоді (або виплат на одиницю паїв); Твдп – запланований темп виплат дивідендів, частка одиниці; ВКап – сума додаткового власного капіталу; ВЕ – витрати по емісії акцій, десяткова дріб відносно суми емісії (додаткових паїв)
	<i>Привілейовані акції</i> $ВВКапр = \frac{Дапр * 100}{ВКапр * (1 - ВЕ)}$	ВВКапр – вартість власного капіталу, що залучається за рахунок привілейованих акцій, %; Дапр – сума дивідендів, що передбачається до виплати у відповідності до контрактних зобов'язань емітента; ВКапр – сума власного капіталу, що залучається за рахунок емісії привілейованих акцій.

- *вартість залучення позикового капіталу залежить від рівня кредитоспроможності підприємства, що оцінюється кредиторами. Чим вище рівень кредитоспроможності підприємства за оцінками кредиторів (чим вище їх кредитний рейтинг на фінансовому ринку), тим нижче вартість залученого цим підприємством позикового капіталу (нижче ставка відсотку);*
- *залучення позикового капіталу завжди пов'язано з наявністю зворотного (негативного) грошового потоку не тільки по обслуговуванню боргу, але й по погашенню зобов'язань по основній сумі цього боргу. Це генерує особливі види фінансових ризиків, що є найбільш небезпечними за своїми наслідками (навіть спричинення банкрутства підприємства). Такі ризики проявляються незалежно від форм та умов залучення позикового капіталу. Однак, зниження рівня цих ризиків викликає, як правило, підвищення вартості позикового капіталу. Так, ставка відсотку за довгостроковими позиками у всіх його формах завжди вище, ніж за короткостроковими, що дозволяє знижувати ризик неплатоспроможності у поточному періоді.*

Основні моделі розрахунку вартості окремих елементів позикового капіталу наведено у табл. 3.8.

Середньозважена вартість позикового капіталу (СВПК) визначається на основі вартості окремих елементів (ВПКі) та їх питомої ваги (ПВі) у загальній його сумі за формулою:

$$\text{СВПК} = \sum_{i=1}^n \text{ВПКі} * \text{ПВі} \quad (3.5)$$

Загальна середньозважена вартість всього капіталу (СВК - WACC) підприємства визначається за формулою:

$$\text{СВК} = \text{СВВК} * \text{ПВВК} + \text{СВПК} * \text{ПВПК}, \quad (3.6)$$

де ПВВК, ПВПК – питома вага власного та позикового капіталу у загальній його сумі, десяткова дріб.

Середньозважена вартість капіталу є одним із важливих показників, котрий дозволяє приймати рішення щодо залучення нових джерел фінансування. Він у певній мірі *кількісно визначає рівень виробничого та фінансового ризику*. Крім цього він може використовуватися для оцінки *приблизної ринкової вартості підприємства*. Але слід пам'ятати, що середньозважена вартість капіталу залежить від значної кількості вельми нестійких факторів: кон'юнктури фінансових та товарних ринків, кредитної історії підприємства тощо.

Склад капіталу підприємств залежить від галузевої приналежності підприємства тому, що визначається складом активів, тривалістю виробничого циклу й ін. Особливості структури капіталу підприємств за видами економічної діяльності представлені у табл. 3.9. Показники дають можливість простежити взаємозв'язок між частками необоротних активів

Таблиця 3.8 – Основні моделі визначення вартості основних складових позикового капіталу підприємства

Елементи позикового капіталу	Моделі розрахунку	Позначки
Банківський кредит	$\text{ВПКб} = \frac{\text{Вбк} * (1 - \text{СПп})}{1 - \text{РВб}}$	ВПКб – вартість позикового капіталу, що залучається у формі банківського кредиту, %; Вбк – ставка відсотку за банківський кредит, %; СПп – ставка податку на прибуток, десяткова дріб; РВб – рівень витрат по залученню банківського кредиту до його суми, десяткова дріб.
Облігаційний зайом	$\text{ВПКоб} = \frac{\text{Доб} * (1 - \text{СПп}) * 100}{(\text{Ноб} - \text{Доб}) * (1 - \text{РВоб})}$	ВПКоб - вартість позикового капіталу, що залучається у формі емісії облігацій, %; Доб – середньорічна сума дисконту по облігації; Ноб – номінал облігації, що підлягає погашенню; РВоб – рівень емісійних витрат відносно суми залучених коштів за рахунок емісії, десяткова дріб.
Фінансовий лізинг	$\text{ВПКфл} = \frac{(\text{Вфл} - \text{На}) * (1 - \text{СПп})}{1 - \text{РВфл}}$	ВПКфл - вартість позикового капіталу, що залучається у формі фінансового лізингу, %; Вфл – річна лізингова ставка, %; На – річна норма амортизації актива, що залучається, %; РВфл – рівень витрат по залученню фінансового лізингу до вартості активу, що залучається, десяткова дріб.
Товарний комерційний кредит	<p><i>Короткострокова відстрочка платежу</i></p> $\text{ВПКтк} = \frac{(\text{ЦЗ} * 360) * (1 - \text{СПп})}{\text{Твп}}$	ВПКтк – вартість товарного (комерційного) кредиту, що надається на умовах короткострокової відстрочки платежу, %; ЦЗ – розмір цінової знижки, що надається при здійсненні платежу готівкою, %; Твп – термін надання відстрочки платежу за продукцію, дні.
	<p><i>Довгострокова відстрочка, що оформлена векселем</i></p> $\text{ВПКв} = \frac{\text{Ввк} * (1 - \text{СПп})}{1 - \text{ЦЗ}}$	
Внутрішня кредиторська заборгованість	Під час визначення середньозваженої вартості капіталу зараховується по нульовій ставці тому, що є безоплатною формою фінансування.	

Таблиця 3.9 - Структура капіталу підприємств за видами економічної діяльності України станом на 31.12.2015 у %% до загальної його суми

Види економічної діяльності	Власний капітал		Позиковий капітал			
	Всього	У т.ч. зареєстрований	Всього	У т.ч.		
				Довгостроковий	Поточний	
				всього	кредиторська заборгованість	
сільське, лісове та рибне господарство	40,1	4,9	59,9	9,9	49,9	10,1
промисловість	20,3	17,6	79,7	24,8	54,9	26,4
будівництво	-5,2	17,4	105,2	33,7	71,4	22,7
оптова та роздрібна торгівля	-4,8	9,8	104,8	18,1	86,7	37,4
транспорт, складське господарство	67,6	26,7	32,4	13,2	19,2	9,8
організація харчування	-10,5	46,0	110,5	52,3	58,2	14,9
інформація та телекомунікації	41,6	18,9	58,4	21,3	37,1	19,8
фінансова та страхова діяльність	35,1	33,4	64,9	23,8	41,1	14,2
операції з нерухомим майном	-2,7	28,8	102,7	45,5	57,1	14,8
професійна, наукова та технічна діяльність	60,4	42,1	39,6	12,4	27,2	10,4
адміністративне обслуговування	65,3	15,1	34,7	9,4	25,3	9,2
освіта	60,8	15,0	39,2	8,7	30,5	9,8
охорона здоров'я	29,5	31,8	70,5	34,1	36,3	21,1
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	28,2	31,7	71,8	33,2	38,7	8,9
надання інших видів послуг	30,7	16,2	69,3	7,2	62,1	16,3

(табл. 2.11) та власного капіталу у валюті балансу (транспорт; телекомунікації). Висока питома вага власного капіталу присутня й у сферах діяльності, що частково фінансуються за рахунок бюджету та мають відносно незначну величину оборотних активів (професійна, наукова та технічна діяльність; адміністративне обслуговування; освіта). У торговельній галузі, де оборотні активи займають найбільшу питому вагу, найбільша й частка поточного позикового капіталу. Довгострокові позики в основному використовують галузі з більш тривалим виробничим циклом: будівництво, операції з нерухомим майном. Висока частка цього виду фінансування має місце у ресторанному господарстві, що пояснюється високою швидкістю обороту капіталу в даній галузі та його інвестиційною привабливістю.

У цілому структура капіталу підприємств України свідчить про переважання *агресивного типу політики* його формування, що обумовлено, в значній мірі, зовнішніми негативними факторами економічної кризи. У ряді

видів економічної діяльності (будівництво, торгівля, організація харчування, операції з нерухомим майном) загальна частка власного капіталу має негативні значення. Це пов'язано із збитковою діяльністю більшості підприємств та «проїданням» власного капіталу. Певна частка необоротних активів у даному випадку фінансується за рахунок поточної заборгованості.

У процесі оцінки вартості сформованого капіталу використовуються фактичні (звітні) показники, які пов'язані з оцінкою окремих його елементів. *Оцінка вартості запланованого до залучення капіталу* у певній мірі носить *ймовірний характер*, який пов'язаний із прогнозом зміни кон'юнктури фінансового ринку, динаміки рівня власної кредитоспроможності, міри ризику та інших факторів.

Такий взаємозв'язок забезпечується використанням показника *граничної вартості капіталу*. Він характеризує приріст середньозваженої вартості капіталу до суми кожної нової його одиниці, що додатково залучається підприємством. Розрахунок цього показника здійснюється за формулою:

$$\text{ГВК} = \frac{\Delta \text{СВК}}{\Delta \text{К}}, \quad (3.7)$$

де ГВК – гранична вартість капіталу, од.; $\Delta \text{СВК}$ – приріст середньозваженої вартості капіталу, %; $\Delta \text{К}$ – приріст суми капіталу, що додатково залучається підприємством, %.



Гранична вартість капіталу визначає витрати, які підприємство змушено буде здійснити для відтворення потрібної структури капіталу при умовах, що склалися на фінансовому ринку.

Гранична (маржинальна) вартість капіталу розраховується на основі прогнозованих значень витрат, що пов'язані із залученням додаткових джерел фінансування. Ці витрати змінюються нелінійно. Під час реалізації значних проектів змінюється структура джерел (зростає сума позикових засобів) та підвищується ризик. Граничну вартість капіталу рекомендують порівнювати з очікуваною нормою прибутку за окремими операціями та проектами, для здійснення яких вимагається залучення додаткового капіталу.

Оцінка вартості капіталу повинна бути завершена визначенням показника ефективності його додаткового залучення.



Таким показником є *гранична ефективність капіталу*. Даний показник характеризує відношення приросту рівня прибутковості капіталу, що залучається додатково, до приросту середньозваженої вартості капіталу. Розрахунок граничної ефективності капіталу здійснюється за формулою:

$$\text{ГЕК} = \frac{\Delta P_k}{\Delta \text{СВК}}, \quad (3.8)$$

де ГЕК – гранична ефективність капіталу, од.; ΔP_k – приріст рівня рентабельності капіталу, %; $\Delta \text{СВК}$ – приріст середньозваженої вартості капіталу, %.

Використання додатково залученого капіталу вважається ефективним, коли значення *ГЕК* перевищує одиницю.



Гранична ефективність капіталу – найбільш висока відсоткова ставка, за якою можна розраховувати на окупність проекту.

Поняття «гранична ефективність капіталу» найбільш чітко сформульовано англійським економістом Дж. М. Кейнсом. Гранична ефективність капіталу – важливий чинник поведінки інвестора. Розмір інвестицій залежить від прибутку, на який розраховує вкладник. Інвестування відбудеться лише у випадку, коли гранична ефективність капіталу буде відповідати найбільшій відсотковій ставці по інших об'єктах вкладення.

Залучення додаткового капіталу підприємства як за рахунок власних, так і за рахунок позикових джерел має на кожному етапі розвитку підприємства свої *економічні межі*. Це пов'язано зі зростанням середньозваженої його вартості.

Поряд з показниками, що були розглянуті вище, важливим критерієм оптимізації фінансової структури капіталу є механізм «фінансового левериджу».



Фінансовий леверидж - це об'єктивний механізм, потенційна можливість впливати на прибуток підприємства шляхом зміни обсягу та структури капіталу. Він виникає з появою позичених коштів у складі капіталу та дозволяє підприємству отримати додатковий прибуток на власний капітал.

Оцінка левериджу дозволяє виявити можливості зростання показників рентабельності, рівень ризику, чутливість прибутку до зовнішніх та внутрішніх змін. Оскільки прибуток складається під впливом виробничих (операційних) та фінансових складових – виручки й витрат, доходів й видатків, структури залучених фінансових ресурсів, відповідно, розрізняють області дії *фінансового й виробничого левериджу* (підрозділ 2.5).

Механізм фінансового левериджу (*фінансового важелю*) полягає у можливості впливати на чистий прибуток підприємства, змінюючи структуру пасивів, тобто варіювати співвідношенням власних та позикових засобів для оптимізації відсоткових виплат. Доцільність використання позик пов'язана з дією фінансового важелю – збільшення частки позикових коштів може підвищити рентабельність власного капіталу (рис. 3.7).

Можливості управління джерелами фінансування характеризує критерій «*ефект фінансового левериджу*».

Ефект фінансового левериджу (ЕФЛ) – відображує чутливість змінення темпів приросту чистого прибутку (без відсотків та податків) від змінення темпів приросту валового прибутку (до виплат відсотків та податків).

$$E\Phi\Lambda = \frac{\Delta\text{ЧП}\%}{\Delta\text{П}\%}, \quad (3.9)$$

де $\Delta\text{ЧП}\%$ – темп зміни чистого прибутку підприємства, %; $\Delta\text{П}\%$ – темп зміни прибутку до сплати відсотків і податків, %.

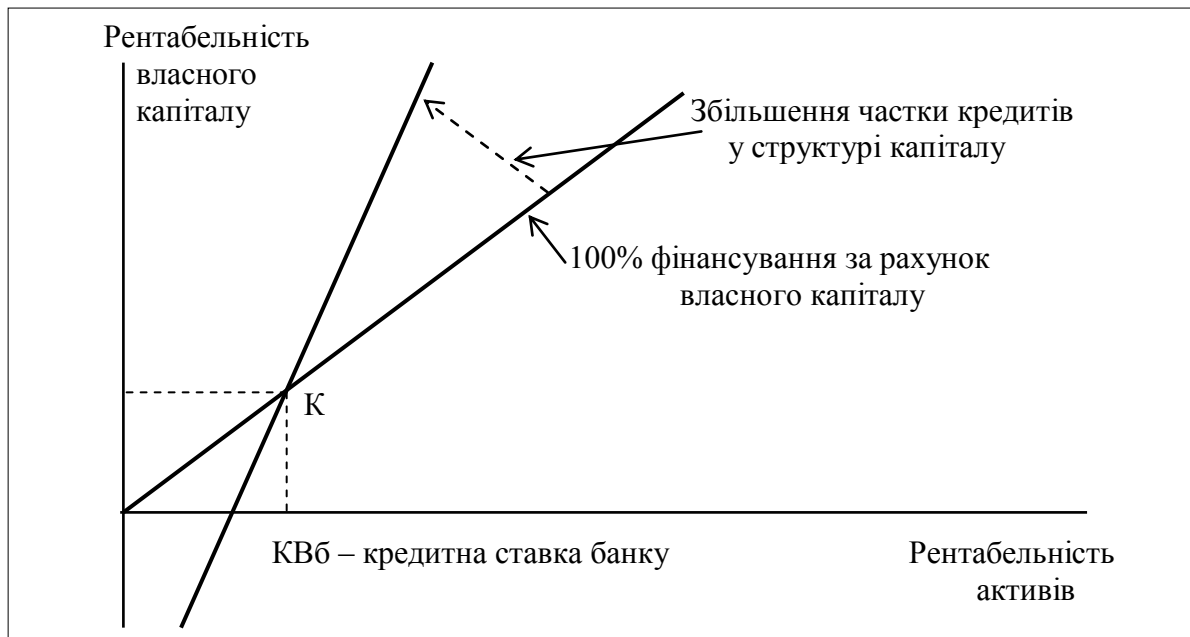


Рис. 3.7 – Ефект фінансового левериджу

Загальна формула для розрахунку ефекту фінансового важелю має наступний вигляд:

$$\text{ЕФЛ} = (1 - \text{СПп}) * (\text{Ра} - \text{СВПК}) * \frac{\text{ПК}}{\text{ВК}}, \quad (3.10)$$

де СПп – ставка податку на прибуток, десяткова дріб; Ра – рентабельність середньорічної суми активів за валовим податком до виплат відсотків та податків, %; СВПК – середньозважена вартість позикового капіталу або відсоток за залучення кредитних ресурсів, %

Сила впливу фінансового важелю залежить від співвідношення позикових та власних засобів й, відповідно, від сум відсоткових платежів за використання кредитних ресурсів – чим більше позиковий капітал й, відповідно, відсотки, тим активніше діє фінансовий важіль та вище ризик втрати фінансової стійкості.

Формула 3.10 має дві важливі та взаємопов'язані складові:

Диференціал фінансового левериджу - $(\text{Ра} - \text{СВПК})$, який може мати позитивне значення у випадках, коли рентабельність активів перевищує вартість позикового капіталу, й навпаки. При цьому його позитивне значення поступово знижується й приймає негативні значення по мірі того, як підвищується частка позикового капіталу у його загальній сумі.

Коефіцієнт фінансового левериджу (КФЛ) – це плече важелю, що вказує на позитивний або негативний ефект, який отримується за рахунок відповідного значення його диференціалу і здійснюється за формулою:

$$\text{КФЛ} = \frac{\text{ПК}}{\text{ВК}}, \quad (3.11)$$

При позитивному значенні диференціалу приріст коефіцієнту фінансового левериджу буде позитивно впливати на підвищення приросту коефіцієнту рентабельності власного капіталу і, навпаки, при негативному

значенні диференціалу приріст коефіцієнту фінансового левериджу збільшить темп зниження коефіцієнта рентабельності власного капіталу.

Перша складова формули 3.10 - $(1 - СПп)$ являє собою *податковий коректор*, який практично не залежить від діяльності підприємства й визначається відповідним законодавством. Але підприємство, у певній мірі, шляхом галузевої та регіональної диверсифікації діяльності має можливість впливати на його значення.

Оптимальна структура капіталу являє собою співвідношення між зобов'язаннями та власним капіталом підприємства, яке збільшує величину капіталу, що використовує, підприємство і, як наслідок, — прибутки його власників. Це співвідношення не є постійним, а змінюється з часом і під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Оптимальну структуру капіталу кількісно визначити дуже важко у зв'язку з багатокритеріальним підходом до цього процесу. Однак, керівництво підприємства може знати приблизне її значення, що розраховане на підставі факторів впливу та власного практичного досвіду, яке максимально наближає планову структуру до *оптимального цільового значення*.

Рішення щодо фінансування кожної інвестиції повинно узгоджуватись зі співвідношенням зобов'язань та власним капіталом, тобто вони мають відповідати оптимальному плану. Якщо реальне співвідношення зобов'язань і сукупної вартості капіталу є нижче планового — керівництво буде схильне фінансувати такий проект за рахунок кредитів. Якщо співвідношення зобов'язань до сукупної вартості капіталу перевищує плановий рівень, то підприємству вигідно збільшити величину власного капіталу для подальшого розширення. Як наслідок, реальні пропорції між зобов'язаннями та власним капіталом коливаються близько їх планових значень.

Отже, знання механізму впливу фінансового левериджу (важеля) на рівень прибутковості власного капіталу і на рівень фінансового ризику дозволяє цілеспрямовано керувати як вартістю, так і структурою капіталу підприємства.

Остаточне рішення, прийняте за результатами оптимізації фінансової структури капіталу, дозволяє сформувати його *цільову структуру*.



Цільова фінансова структура капіталу — це прогнозоване співвідношення власних та позикових джерел фінансування підприємства. Цільова структура капіталу забезпечує заданий рівень доходності та ризику у діяльності підприємства, *мінімізує середньозважену ціну його капіталу* або *максимізує його ринкову вартість*.

Любе діюче підприємство, як цілісний майновий комплекс, може бути об'єктом купівлі-продажу.



Обґрунтована **ринкова вартість підприємства** - це ціна, за якою відбувається акт купівлі-продажу, коли обидві сторони (покупець та

продавець) зацікавлені в угоді, діють не по примушенню й мають досить повну інформацію про умови угоди та вважають їх справедливими. Ринкова ціна підприємства це очікувана ціна його майна, що використовується у господарській діяльності й яка визначається не його минулими успіхами, а його майбутніми можливостями.

На ринкову вартість підприємства впливають: *розмір чистого прибутку та середньозважена ціна капіталу*. Відповідно, зростання чистого прибутку та зменшення середньозваженої ціни капіталу сприяють зростанню ринкової вартості підприємства.



У теорії фінансів підприємств існують два підходи до розуміння взаємозв'язку між структурою капіталу та вартістю підприємства.

Перший - традиційний підхід визначає можливість існування цільової структури капіталу, досягнення якої він пояснює тим, що фінансування за рахунок позик дешевше ніж за рахунок власного капіталу. Змінення вартості будь-якого джерела відбувається не безперервно, а стрибкоподібно. Тому, якщо фірма має достатній рівень резервного кредитного потенціалу, їй охоче надають кошти у борг, що приведе до зниження СВК та зростання вартості фірми. Це, в свою чергу створює умови щодо нарощування власного капіталу та підтримки цільової фінансової структури капіталу.

Другий підхід (Ф. Моділіані та М. Міллера) стверджує, що при деяких допущеннях відносно ринку, ринкова вартість фірми та вартість капіталу не залежать від його структури, й відповідно, їх неможливо оптимізувати, неможливо нарощувати ринкову вартість фірми за рахунок змін у структурі капіталу. Це пояснюється тим, що зростання частки більш дешевого позикового капіталу підвищує рівень фінансового левериджу, тобто й фінансового ризику, який несуть власники. А тому вони будуть вимагати певної компенсації додаткового ризику за рахунок підвищення очікуваної ними норми прибутку. Інакше кажучи, зниження витрат по залученню позикового капіталу буде перекриватися зростанням витрат на використання власного капіталу.

Структура капіталу організації залежить від таких умов: стійкості положення на ринку, структури активів, рентабельності операційної діяльності, інвестиційних можливостей зростання та інших чинників, що впливають на потреби у фінансуванні. Формування цільової структури капіталу має задовольняти принципам самоокупності та самофінансування підприємства.

Завдання для самостійного повторення:

1. Ознайомтесь з особливостями формування майна в підприємствах різних організаційно-правових форм в Україні на основі «Господарського Кодексу України» від 16.01.2003, № 436-IV : ред. від 13.04.2017 р. (гл. 14-19). Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page>

2. Ознайомтесь з трактуванням основних понять теми на основі «Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку» : НП(С)БО-11, НП(С)БО-12, НП(С)БО-13, НП(С)БО-14. Режим доступу : <http://www.interbuh.com.ua/ru/documents/onemanuals/3513>



Контрольні питання

1. Розкрийте зміст та основні риси процесу фінансування, його взаємозв'язок з процесами інвестування та авансування.
2. Охарактеризуйте основні форми фінансування підприємств.
3. Назвіть внутрішні та зовнішні джерела фінансування підприємств.
4. Що розуміють під поняттям «капітал» економісти та фінансисти?
5. За якими напрямками класифікують капітал підприємств? Надайте характеристику основним його складовим.
6. Визначить сутність, функції та переваги власного капіталу.
7. Наведіть характеристику основних складових власного капіталу відповідно до національних стандартів фінансової звітності.
8. Охарактеризуйте зареєстрований, статутний капітал та нерозподілений прибуток.
9. Розкрийте сутність та переваги позикового капіталу й чинники, що визначають необхідність його залучення.
10. За якими напрямками класифікують позиковий капітал? Надайте характеристику основним його складовим.
11. Розкрийте поняття «капітал», «зобов'язання» та «забезпечення», їх види та форми, відображення у фінансовій звітності підприємств.
12. Надайте характеристику основним кредиторам підприємств та сучасним формам залучення позикових коштів.
13. Управління капіталом – як серцевина фінансової діяльності підприємств.
14. Фінансова структура капіталу та її місце в управлінні фінансовою діяльністю підприємств.
15. Назвіть переваги та недоліки власного та позикового капіталу. Яким чином вони впливають на формування фінансової структури капіталу?
16. Розкрийте зміст, цілі, етапи та вихідні передумови розробки політики формування фінансової структури капіталу.
17. Охарактеризуйте типи політик фінансування активів підприємств.
18. Розкрийте порядок та методи визначення потреби підприємства у капіталі.
19. Визначить сутність та показники оцінки вартості джерел фінансування підприємства.
20. Наведіть особливості та основні моделі оцінки вартості власного капіталу та його складових.
21. Наведіть особливості та основні моделі оцінки вартості позикового капіталу та його складових.
22. Як розраховується середньозважена вартість капіталу та які фактори визначають її величину?
23. Чи впливають на структуру капіталу галузеві особливості діяльності підприємств?
24. Що таке «гранична вартість» та «гранична ефективність» капіталу? В чому полягає значення їх розрахунку?
25. Розкрийте поняття «фінансовий леверидж» та методи його розрахунку.
26. Що відображає модель розрахунку «ефекту фінансового левериджу»?
27. Надайте характеристику «оптимальній» та «цільовій структурі капіталу». Яким чином вони пов'язані з ринковою вартістю підприємства?
28. Використовуючи інформацію, що наведена у таблицях 2.11 та 3.9, оцінити:
 - які типи політик фінансування активів притаманні підприємствам різних видів економічної діяльності й чому та які типи політик переважають у сучасних умовах й чому?
29. Спробуйте пояснити, чи існує взаємозв'язок між операційним (виробничим) та фінансовим левериджами?

ТЕМА 4. КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ



Основні питання:

- 4.1. Кредитування як джерело залучення фінансових ресурсів підприємствами
- 4.2. Види та порядок банківського кредитування
- 4.3. Комерційне кредитування підприємств
- 4.4. Інші форми кредитних відносин
- 4.5. Ефективність використання кредитних ресурсів та обґрунтування політики кредитування підприємств



Ключові слова та поняття: кредитування, кредит, форми кредитування, види банківського кредитування, кредитні послуги банків, порядок надання кредиту, кредитний договір, комерційний кредит, облігаційні позики, лізингові операції, ефективність використання кредитних ресурсів, політика кредитування підприємств.

4.1. Кредитування як джерело залучення фінансових ресурсів підприємствами

Найбільш поширеною формою залучення позикового капіталу суб'єктами господарювання в умовах ринкової економіки є кредитування.



Кредитування – це фінансові відносини між суб'єктами господарювання, з яких один – *кредитор* надає у грошовій або у матеріальній чи нематеріальній формах позику - іншому – *позичальнику* для тимчасового використання на умовах повернення та платності. Тобто - це процес, з одного боку, надання кредиту, а з іншого, залучення кредитних ресурсів на необхідні цілі.

Об'єктом цих фінансових відносин являється *позика* (*кредитні ресурси, позиковий капітал*) або *кредит*, що представляють собою товар, який продається за специфічною ціною - *позичковим відсотком* або надається на умовах відстрочки платежу.

Суб'єктами процесу кредитування є:

1) *кредитор* – фізична або юридична особа, що надає позику.

Кредиторами можуть бути:

фізичні особи, резиденти та нерезиденти, що розпоряджуються власними вільними фінансовими ресурсами;

юридичні особи, для яких кредитування стає основним видом економічної діяльності (комерційні та державні банківські установи, кредитні кооперативи, ломбарди тощо). Фінансові ресурси вони акумулюють за рахунок залучених депозитів;

юридичні особи, що розпоряджуються коштами, які тимчасово вивільнені з обороту;

державна та місцеві державні установи;

2) *позичальник (позикоотримувач, боржник)* – особа, яка отримує кредит для задоволення своїх потреб. Позичальниками можуть бути усі вище перелічені особи;

3) *поручитель*, котрий за своєю суттю теж є позичальником тому, що він на рівних відповідає перед кредитором за узяті зобов'язання. Але поручитель має місце не в усіх випадках.

Підприємство, як юридична особа, та підприємець, як фізична особа, у процесі кредитних відносин можуть виступати у якості і кредитора, і позичальника.

Підприємство стає *кредитором* у зв'язку з *тимчасовим вивільненням фінансових ресурсів*, що виникає у процесі кругообігу капіталу внаслідок наступних чинників:

- частина вільних коштів осідає у вигляді амортизаційного фонду до тих пір, поки не настане термін оновлення основного капіталу;

- кошти постійної частини оборотного капіталу вивільняються в результаті розбіжності часу між продажем готової продукції і закупівлею нової сировини, матеріалів й ін.;

- кошти вивільняються в результаті розриву часу між реалізацією продукції і виплатою заробітної платні працівникам;

- грошові кошти накопичуються на протязі певного часу до тих пір, поки вони не досягли розміру необхідного для модернізації, розширення виробництва, закупівлі нових основних засобів, нематеріальних активів, будівництва тощо.

Необхідність у кредитах виникає у підприємства у чинність певних об'єктивних зовнішніх та внутрішніх факторів.

До *зовнішніх факторів*, що формують потребу підприємств у кредитних ресурсах, слід віднести:

- наявність інфляції, що часто призводить до «проїдання» або знецінення власних коштів суб'єктів господарювання;

- стан економічного розвитку держави – спад або підйом;

- структурну збалансованість економіки та платоспроможність економічних суб'єктів;

- фінансову ситуацію в країні та ін.

Внутрішні фактори, що викликають додаткову потребу у кредитних ресурсах викликані наступними явищами:

- нерівномірністю руху оборотного капіталу підприємств, викликану відхиленнями фактичної потреби в оборотних коштах від їх середньої величини;

- брак коштів для придбання, модернізації та ремонту основних засобів, для інвестування в капітальне будівництво та нематеріальні активи.

Кредит відіграє важливу роль в організації грошових розрахунків (готівкою, безготівкових), збільшенні обсягу виробництва, забезпеченні безперерйного кругообігу основного та оборотного капіталу.



Кредитні операції, в сучасному розумінні кредиту, вперше почали здійснюватися в деяких італійських містах (Венеції, Генуї) в XIV і XV ст. Саме слово «кредит», на думку Макса Фасмера, запозичене з німецької мови (credit) на самому початку XVIII ст. із значенням «авторитет». Етимологія його відноситься до італійського «credito» – віра, довіра. Очевидно, що в італійську мову воно перейшло з латинської (credit – вони вірять або creditum – позика, борг). В українській мові для визначення правовідносин з приводу позики використовувалися інші терміни: «дача», «купа», «милість», «крута», («покрута»), «позика» і «позичка». З появою Судебників XV – XVI ст. у нормативному обігу закріпилися два останні терміни, причому термін «позика» мав родове значення і означав отримання будь-якого чужого майна на термін за винагороду (у зростання) за умови повернення (товар, зерно, гроші), а «позичка» припускала отримання позики грошима. Термін «кредит» (точніше, «кредитні папери») з'явився в Україні в середині XIX ст. у зв'язку з підготовкою та проведенням реформи 1861 року.

*Кредитування: теорія і практика: Підручник / Під ред. В.Д. Лагутін.
– К.: Знання, 2000. – 215 с.*

*Економічна природа кредиту розкривається через його принципи (від лат. *principium* – початок, основа). Вони характерні лише для цієї економічної категорії та на них базуються практичні правила кредитних відносин.*

Першочергове значення для кредитних відносин має принцип *поворотності* позиченої вартості. Поворотність базується на матеріальних процесах, перш за все, на завершенні кругообігу вартості, коли кошти, що вивільняються, дозволяють позичальнику повернути ресурси, отримані в тимчасове користування. Ця закономірність дуже важлива, оскільки повернути кредит можна і за рахунок іммобілізації власного капіталу позичальника, але у цьому разі кредит не буде вигідний позичальнику, відбудеться трансформація його сутності.

Забезпечення поворотності кредиту пов'язане з наступним принципом кредитування – *терміновістю*, який означає, що кредит повинен бути не просто повернений, а повернений у визначений термін, тобто він «є тимчасове запозичення ресурсів». Звідси, терміновість є тимчасова визначеність поворотності кредиту. Термін кредитування є часовою межею знаходження позичених коштів у господарстві позичальника та є тією мірою, за межами якої кількісні зміни в часі переходять в якісні.

Принцип терміновості визначає принцип *платності* в результаті зміни вартості кредитних ресурсів у часі. Платність кредитних коштів обумовлена позбавленням можливості кредитора одержати власний прибуток від використання накопиченого капіталу (майна), який передається боржнику в кредит, і необхідністю компенсувати зростаючий кредитний ризик. Тому позикові кошти витрачаються за умов, щоб після закінчення певного часу

повернутися назад з приростом у вигляді доходу, частина якого передається кредитору, як відсоткові платежі за користування кредитом.

Платність кредиту стимулює більш зважене рішення суб'єктів кредитних відносин щодо доцільності надання, отримання і ефективності використання кредитних коштів. Враховуючи це, наступним за значущістю принципом є *цільове використання кредиту*.

Розрив у часі, терміновість кредитних відносин, використання кредитних ресурсів в умовах невизначеності зовнішнього середовища пов'язані з високим рівнем ризику непогашення кредиту, що й визначає принцип *забезпеченості*.



У Цивільному кодексі України згідно статей 1046, 1054 відзначено, що «за договором позики одна сторона (позикодавець) передає у власність другій стороні (позичальникові) грошові кошти або інші речі, визначені родовими ознаками, а позичальник зобов'язується повернути позикодавцеві таку ж суму грошових коштів (суму позики) або таку ж кількість речей того ж роду та такої ж якості». Кредит же характеризується як позиковий капітал банку в грошовій формі, який передається в тимчасове користування на умовах забезпеченості, поворотності, терміновості, платності і цільового характеру використання.

Цивільний кодекс України N 435-IV від 16 січня 2003 року редакція від 05.04.2017 року



Основними ознаками кредитних відносин є:

- вартісна природа;
- наявність високого рівня довіри між учасниками;
- добровільність, рівноправ'я та збіг економічних інтересів учасників кредитної операції;
- економічна самостійність учасників процесу кредитування;
- отримання економічних вигод обома сторонами процесу;
- економічна відповідальність учасників за своїми зобов'язаннями;
- незмінність права власності на позиковий капітал;
- капіталізація вільної вартості;
- дискретність на мікро- та макроекономічному рівнях.

Різноманітність й неоднорідність кредитних відносин визначають різноманітність форм і видів кредиту, розібратися в яких можна за допомогою чіткої їх класифікації (табл. 4.1).

1. *Форми кредиту* повинні визначати загальні контури та не відображати його внутрішньої структури. У зв'язку з цим основними формами кредиту є *товарна* і *грошова*, виступаючі рівноправними сторонами прояву єдиної форми кредиту – *вартісної*. Вони між собою пов'язані і доповнюють одна одну: позики, надані в товарній формі, можуть погашатися в грошовій, і навпаки. Кредит в товарній формі нерідко обумовлює появу грошового кредиту, що робить рух кредитної вартості гнучкішою та ефективнішою та дає можливість говорити про змішану – товарно-грошову форму кредиту. Грошова форма порівняно з товарною має більш широкую сферу

використання, що обумовлено переважно грошовою формою сучасної економіки й перерозподільним призначенням самого кредиту.

Таблиця 4.1 – Класифікація форм кредиту

Ознаки класифікації	Форми кредиту
1. За формою об'єкту кредитних відносин	1.1. Кредит у товарній формі
	1.2. Кредит у грошовій формі
2. За суб'єктом, що надає кредит	2.1. Комерційний кредит
	2.2. Банківський кредит
	2.3. Лізинг
	2.4. Кредит, сформований на ринку цінних паперів
	2.5. Державний цільовий кредит
	2.6. Інвестиційний податковий кредит
	2.7. Самокредитування
3. За методами повернення суми боргу	3.1. Повернення кредиту частковими сумами протягом дії кредитного договору
	3.2. Повернення кредиту наприкінці дії кредитного договору
4. За строком залучення кредиту	4.1. Короткостроковий кредит
	4.2. Середньостроковий кредит
	4.3. Довгостроковий кредит
5. За платністю кредиту	5.1. Кредит з виплатою відсоткової ставки
	5.2. Безвідсотковий кредит
6. За цільовим використанням кредиту	6.1. На поповнення оборотних коштів
	6.2. На формування недостатнього обсягу інвестиційних ресурсів
	6.3. На забезпечення соціально-побутових потреб працівників
	6.4. На забезпечення інших тимчасових потреб
7. За ступенем забезпеченості кредиту	7.1. Забезпечений кредит
	7.2. Незабезпечений кредит

2. За суб'єктами, що надають кредит, розрізняють наступні форми кредитування:

комерційний кредит, що надається однією функціонуючою юридичною особою іншій у вигляді продажу товарів з відстроченням платежу;

банківський кредит, який надається банками або іншими кредитно-фінансовими інститутами юридичним особам, населенню, іноземним юридичним і фізичним особам, державі у вигляді грошових позик;

лізинг характеризує непряме джерело фінансування діяльності, що застосовується у тому випадку, коли підприємство не бажає купувати той чи інший вид основних засобів або не має фінансових можливостей зробити це. Ця форма кредиту є проміжною між грошовою та товарною формою, банківським та комерційним кредитом;

кредити, які формуються на ринку цінних паперів є ефективним джерелом позикових коштів для довгострокових капіталовкладень у реконструкцію та розширення підприємства;

цільовий державний кредит є формою пільгового фінансування державою підприємств та галузей, розвиток яких має велике соціальне і

економічне значення в масштабах країни, але сфера такого фінансування різко обмежена;

інвестиційний податковий кредит - це відстрочка плати податку на прибуток, що надається суб'єкту підприємницької діяльності на визначений строк з метою збільшення його фінансових ресурсів для здійснення інноваційних програм, з наступною компенсацією відстрочених сум у вигляді додаткових надходжень податку через загальне зростання прибутку, що буде отримано внаслідок реалізації інноваційних програм;

самокредитування передбачає участь працівників господарюючого суб'єкта в його розвитку та будівництві об'єктів соціально-культурного призначення шляхом передачі йому у позику своїх власних коштів.

3. За методами повернення суми боргу виокремлюють різні умови кредитування, а саме:

повернення кредиту *частковими сумами* протягом терміну дії кредитного договору;

повернення кредиту *в кінці терміну* дії кредитного договору.

4. В основу класифікації форм кредиту за терміном залучення покладено принцип терміновості. Термін залучення позикових коштів має велике значення й для вибору тієї або іншої форми кредитування. За цією ознакою виділяють:

короткострокові кредити, які обслуговують поточні потреби позичальника, що пов'язані з рухом оборотних засобів;

середньострокові та *довгострокові* обслуговують довгострокові потреби, що пов'язані з необхідністю модернізації виробництва, інвестицій у розширення виробництва тощо.

5. За ознакою платності кредит може надаватися на умовах обов'язкової плати *позичкових відсотків* й на *безоплатній основі*, але останні умови мають місце у достатньо рідких випадках.

6. Цільове призначення кредиту розподіляє види кредиту за об'єктами його залучення.

7. За рівнем забезпечення розділяють:

забезпечені кредити, які є менш ризикованими, тому що передбачають гарантії повернення кредитних коштів у встановлені терміни. При не виконанні позичальником зобов'язань борг кредиторі погашається на підставі забезпечення кредиту;

незабезпечений кредит надається підприємствам, які мають високий рейтинг кредитоспроможності. Цей вид кредиту використовується для фінансування проектів, що забезпечують швидкий притік грошових коштів, і застосовується в тих випадках, коли підприємство має в своєму розпорядженні готівку та може або повернути найближчим часом отриману позику, або скористатися довгостроковим фінансуванням.

Як показує зарубіжна практика одна з причин використання незабезпечених позик – сезонні дефіцити готівки та необхідність накопичення матеріальних запасів. Недоліком цієї форми кредиту є

застосування вищої відсоткової ставки в порівнянні із забезпеченим кредитом.

Більш детально зміст, механізми та види форм кредитування будуть розглянуті у наступних питаннях теми.

4.2. Види та порядок банківського кредитування

Однією з найбільш поширених форм кредиту є банківський кредит. Об'єктом його виступає *грошовий капітал*, що відокремився від промислового. Кредитна операція у даному випадку відокремлена від актів купівлі-продажу.



Банківський кредит – це форма кредиту, за якої банк надає клієнтові у тимчасове використання частину власного або залученого капіталу на умовах повернення зі сплатою банківського відсотку.

Банківський кредит не обмежений спрямованістю, термінами і сумами кредитних операцій. Сфера його використання достатньо широка. Він обслуговує не лише процес обертання матеріальних цінностей, але й накопичення капіталу, перетворюючи частину грошових доходів і заощаджень всіх верств суспільства на капітал. За такого кредитування підприємство виступає тільки в ролі *позичальника*.

У фінансовій практиці існує багато різновидів банківського кредиту, які значною мірою визначаються практикою господарювання, нормами права, законодавством. Класифікація видів банківських кредитів представлена у табл. 4.2. Розглянемо їх більш докладно.

1. *За призначенням та характером використання* кредит може надаватися на:

- фінансування *оборотних активів*;
- фінансування *основного капіталу*;
- *будівельні позички*, за якими кредит видається на період будівельного циклу, і позичальник здійснює регулярну виплату відсотків, після чого позика переоформляється в заставу і починається виплата основного боргу;
- *сільськогосподарські позички* надаються підприємствам сільського господарства на фінансування сезонних витрат на заготівлю насіння, добрива, пального, купівлю худоби, найм робочої сили. Ці позики порівняно невеликого розміру й забезпечуються врожаєм, сільгосптехнікою, худобою;
- *позички небанківським фінансовим установам* надаються кредитним спілкам, страховим компаніям, недержавним пенсійним фондам, лізинговим та факторинговим компаніям, ломбардам тощо для поповнення грошових фондів;
- *позички державним закладам та органам управління* передбачають надання кредиту установам освіти, охорони здоров'я, місцевим органам влади.

Таблиця 4.2 – Класифікація видів банківського кредиту

Ознаки класифікації	Види банківського кредиту
1. За призначенням та характером використання	1.1. Фінансування оборотних активів
	1.2. Фінансування основного капіталу
	1.3. Будівельні позички
	1.4. Сільськогосподарські позики
	1.5. Позички небанківським фінансовим установам
	1.6. Позички державним закладам та органам управління
2. За методом надання	2.1. Одноразові
	2.2. Перманентні
	2.3. Гарантовані (резервні)
3. За кількістю кредитів	3.1. Прямі кредити
	3.2. Консорціальні (синдиковані) кредити
	3.3. Паралельні кредити
4. За методом повернення суми боргу	4.1. Поступово частковими сумами
	4.2. Водночас наприкінці дії кредитного договору
	4.3. За особливими умовами (оведрафт)
	4.4. На вимогу кредитора
5. За наявністю та характером забезпечення	5.1. Незабезпечені довірчі (бланкові) позики
	5.2. Забезпечені (ломбардні) кредити
6. За строком використання	6.1. Онкольний
	6.2. Короткостроковий
	6.3. Середньостроковий
	6.4. Довгостроковий
7. За характером та способом сплати відсотку	7.1. З фіксованою відсотковою ставкою
	7.2. З плаваючою відсотковою ставкою
8. За станом кредитної дисципліни	8.1. Строкові
	8.2. Пролонговані
	8.3. Прострочені
9. За валютою надання	9.1. У національній валюті
	9.2. У іноземній валюті
10. За об'єктним призначенням	10.1. Іпотечний
	10.2. Споживчий
	10.3. Контокорентний
	10.4. Під цінні папери
	10.5. Пов'язані з вексельним оборотом



Чинне українське законодавство забороняє надавати підприємствам кредити на покриття збитків від господарської діяльності, на формування і збільшення статутних фондів, для внесення платежів у бюджет і позабюджетні фонди. Не можуть отримати кредити підприємства: проти яких порушено справу про банкрутство (крім кредитування заходів фінансової санації); під укладені ними контракти, які не передбачають захисту позичальника від можливих втрат, пов'язаних із затримками в поставках товарів; коли вони мають прострочену заборгованість за раніше наданими кредитами.

2. За методом надання виокремлюють:

- кредити, що надаються *одноразово*, - це позички, рішення про видачу яких приймаються банком окремо за кожною позичкою на підставі заяви та інших документів клієнта;

- кредити *перманентні*, які видаються відповідно до відкритої *кредитної лінії*, у міру виникнення у підприємств потреби в додаткових коштах. Позички надаються, як правило, шляхом безпосередньої оплати позичкового рахунку на основі розрахункових документів клієнта (доручень, чеків та ін.) без погодження з банком розміру позички і документального її оформлення.

Кредитна лінія - це згода банку надати кредит у майбутньому в розмірах, які не перевищують заздалегідь обумовленої суми без додаткових спеціальних переговорів. Кредитна лінія відкривається, як правило, на рік, але її можна відкрити й на коротший період. Протягом строку дії кредитної лінії підприємство може будь-коли одержати позику без додаткових переговорів з банком та інших формальностей. Проте за банком зберігається право відмовити підприємству у позиці в межах затвердженого ліміту, якщо банк виявить погіршення фінансового стану позичальника. Через це кредитну лінію відкривають підприємствам зі стійким фінансовим становищем та доброю репутацією. На прохання підприємства ліміт кредитування можна переглядати. За використання кредитної лінії виплачуються *комісійний відсоток* (за фінансові зобов'язання банку щодо надання суми кредиту у розмірі не використаного ліміту кредитної лінії) і *позиковий відсоток* частинами впродовж терміну кредитного договору або загальною сумою - після закінчення терміну дії кредитування.



Розрізняють два види кредитних ліній: сезонну й постійно відновлювальну.

Сезонну кредитну лінію відкривають за періодичної нестачі оборотних коштів, пов'язаних із сезонністю виробництва або з необхідністю створення запасів товарів на складі. Погашення боргу й відсотків здійснюється одноразовим платежем. За відкриття сезонної кредитної лінії банк в обов'язковому порядку вимагає від підприємства забезпечення у формі ліквідних активів.

Наприклад, таку лінію може бути відкрито цукровому заводу для формування запасів цукрових буряків, або овочевій базі для створення запасів овочів на зиму. Кредити овочевій базі і цукровому заводу погашаються за рахунок виручки від реалізації продукції.

Відновлювальну кредитну лінію може бути відкрито підприємству тоді, коли воно відчуває постійний брак оборотних коштів для відновлення процесу виробництва в заданому обсязі.

- *гарантовані (резервні)* кредити бувають двох видів: з попередньо обумовленою датою видачі та з видачею у міру виникнення в них потреби. Сутність гарантованої позичкової операції полягає у наданні банком зобов'язання надати клієнту кредит при виникненні у нього потреби у визначеному розмірі впродовж обумовленого строку (як правило, кварталу).

3. *За кількістю кредиторів розрізняють:*

- *прямі кредити* – це звичайні банківські кредити, які надаються одним банком;

- *консорціальні (синдиковані)* кредити надаються банківським консорціумом, в якому один з банків виконує роль менеджера, збирає з банків-учасників необхідну для клієнта суму ресурсів, складає з

позичальником кредитну угоду і надає кредит. Банк-менеджер розподіляє також процентний дохід від кредитної операції між банками — учасниками консорціуму. За операції, що пов'язані з таким кредитуванням, банк-менеджер отримує відповідну грошову винагороду;

- *паралельні кредити* передбачають участь у їх наданні декількох банків, але кожний банк окремо оформляє кредит клієнту на однакових погоджених умовах.

4. *За методом повернення суми боргу*

- *повернення частковими сумами поступово (в розстрочку)* встановлюється щодо *довгострокових кредитів*, а також тих, які надаються *перманентно* відповідно до встановленої позичальнику кредитної лінії;

- *повернення наприкінці дії кредитного договору водночас*, тобто одноразово, здійснюється під час повернення *одноразових короткострокових позичок*, які опосередковують поточну виробничу діяльність підприємця. Для банківської практики України це найпоширеніший спосіб розрахунків за заборгованістю банкам;

- *особливі умови повернення* передбачаються при застосуванні окремих видів кредиту, зокрема, *конткорентного*, за *«овердрафтом»* під заставу векселів тощо. Особливість полягає у тому, що повернення позички здійснюється за ініціативою не позичальника, що є загальною нормою, а банку шляхом зарахування поточних надходжень коштів безпосередньо на позичковий рахунок;

- *на вимогу кредитора* кредити стягуються у тих випадках, коли клієнт порушує принципи кредитування, зокрема, цільовий характер, терміновість або не виконує умови кредитної угоди щодо звітності та іншої обов'язкової інформації, що має надаватися банку.

5. *За наявністю та характером забезпечення* виділяють дві групи кредитів:

- *незабезпечені довірчі (бланкові)* позики застосовуються під час кредитування постійних клієнтів. Вони становлять незначну частку в кредитному портфелі банків та надаються при високому ступені довіри банку до позичальника, їх розмір, як правило обмежується власним капіталом банку. Такий кредит надається інсайдерам банку, при цьому його розмір обмежується певною часткою банківських акцій, що належить інсайдеру. Він також може забезпечуватися розміром дебіторської заборгованості, коштами на розрахунковому рахунку та інших банківських рахунках підприємства, що обслуговується банком, який здійснює його розрахунково-касові операції, на основі кредитного договору;

- *забезпечені (ломбардні)* кредити базуються на принципі забезпеченості кредитних відносин. Це основний різновид сучасного банківського кредитування.

Однією із форм забезпечення кредиту є *застава* - це вид забезпечення виконання зобов'язання, внаслідок якого кредитор-заставодержатель набуває права у разі невиконання боржником зобов'язання, забезпеченого заставою, отримати задоволення за рахунок заставленого майна переважно перед

іншими кредиторами цього боржника, якщо інше не встановлено законом (право застави).



У Цивільному кодексі України згідно статті 576 відзначено:

Предметом застави може бути будь-яке майно (зокрема річ, цінні папери, майнові права), що може бути відчужене заставодавцем і на яке може бути звернене стягнення.

Предметом застави може бути майно, яке заставодавець набуде після виникнення застави (майбутній урожай, приплід худоби тощо).

Цивільний кодекс України N 435-IV від 16 січня 2003 року редакція від 05.04.2017 року

Друга форма забезпечення – це *страхування кредитних ризиків*, яке розглядається як комплекс страхових послуг, що забезпечують страховий захист майнових інтересів кредиторів, пов'язаних з існуванням ризику неповернення кредиту внаслідок неплатоспроможності позичальника. *Суб'єктом* страхування кредитних відносин є юридична особа, яка уклала зі страховиком договір страхування кредиту або позики, та яка у встановленому законодавством України порядку здійснює кредитування на умовах, встановлених кредитним договором. *Об'єктом* страхування є майнові інтереси, пов'язані з матеріальними збитками, завданими страхувальнику внаслідок невиконання (або неналежного виконання) позичальником своїх обов'язків, передбачених кредитним договором між позичальником та страхувальником (позикодавцем та кредитором).

Третя форма - це *гарантії* або *поручництво*. *Гарантія* - це письмове зобов'язання третьої особи (гаранта) погасити борг позичальника в разі настання гарантійного випадку. Гарантія банку розглядається як самостійне зобов'язання гаранта перед банком, яке в правовому відношенні не залежить від інших договірних зобов'язань. Претензії банку, який отримав гарантію, можуть бути реалізовані лише тоді, коли станеться гарантійний випадок. Гарантія може бути забезпеченою або незабезпеченою. Комерційним банкам, як правило, необхідно домагатися забезпеченої гарантії, тобто звичайної застави. У разі забезпеченої гарантії гарантійна заставка періодично контролюється банком так само, як і за інших заставних операцій.

Поручництво - це договір, на підставі якого поручник бере зобов'язання перед банком-кредитором оплатити за необхідності заборгованість позичальника.

б. За строком використання виділяють:

- *онкольний кредит*, який надається підприємству-позичальнику без зазначення терміну використання із зобов'язанням позичальника сплатити його по першій вимозі кредитора. Цей кредит підлягає поверненню у фіксований термін після надходження офіційного повідомлення кредитора. Використання такого кредиту потребує стабільних умов на ринку позикових капіталів та економіки в цілому;

- *короткостроковий кредит* надається, як правило, на поповнення тимчасової нестачі власних оборотних коштів у підприємства-позичальника.

Середній термін погашення за цим кредитом у світовій практиці не перевищує 6 місяців, а в Україні до 1 року;

- *середньострокові кредити* надаються на термін до 3 років та обслуговують рух основних засобів та інших необоротних активів;

- *довгострокові кредити*, як правило, використовуються на інвестиційні цілі та відзначаються значними обсягами кредитних ресурсів, що передаються позичальникам.

7. *За характером та способом сплати відсотку* підприємства можуть одержувати кредити з *плаваючою (змінюваною)* та *фіксованою* відсотковою ставкою.

Позики з *фіксованою відсотковою ставкою* підприємствам надаються переважно за умов стабільної економіки. Іноді такі позики підприємство може отримати й за умов інфляції, але тільки на дуже короткий термін.

За економічної нестабільності підприємствам, як правило, надаються позики з *плаваючою відсотковою ставкою*.



У Цивільному кодексі України згідно статті 1056-1 відзначено, «... Розмір процентів, тип процентної ставки (фіксована або змінювана) та порядок їх сплати за кредитним договором визначаються в договорі залежно від кредитного ризику, наданого забезпечення, попиту і пропозицій, які склалися на кредитному ринку, строку користування кредитом, розміру облікової ставки та інших факторів.

Фіксована процентна ставка є незмінною протягом усього строку кредитного договору...

У разі застосування змінюваної процентної ставки кредитор самостійно, з визначеною у кредитному договорі періодичністю, має право збільшувати та зобов'язаний зменшувати процентну ставку відповідно до умов і в порядку, встановлених кредитним договором... У кредитному договорі встановлюється порядок розрахунку змінюваної процентної ставки із застосуванням погодженого сторонами індексу... Кредитор не має права змінювати встановлений кредитним договором порядок розрахунку змінюваної процентної ставки без згоди позичальника.

Індекс, що використовується у формулі визначення змінюваної процентної ставки, повинен відповідати таким вимогам:

1) поточне значення індексу повинно періодично, але не рідше одного разу на місяць, публікуватися в засобах масової інформації або оприлюднюватися через інші загальнодоступні регулярні джерела інформації. Кредитний договір повинен містити посилання на джерело інформації про відповідний індекс;

2) індекс повинен ґрунтуватися на об'єктивних індикаторах фінансової сфери, що дозволяють визначити ринкову вартість кредитних ресурсів;

3) значення індексу повинно встановлюватися незалежною установою з визнаною діловою репутацією на ринку фінансових послуг.

У разі застосування змінюваної процентної ставки у кредитному договорі повинен визначатися максимальний розмір збільшення процентної ставки.

Цивільний кодекс України N 435-IV від 16 січня 2003 року редакція від 05.04.2017 року

Ставки по таких позиках залежать від рівня відсоткової ставки на міжбанківські кредити й офіційної облікової ставки Національного банку України. Підприємства переважно намагаються отримати в банках позики із фіксованою відсотковою ставкою.



Відсотки, які сплачує підприємство за користування короткостроковими банківськими кредитами, відносять на собівартість продукції. Відсотки за кредит, узятий на капітальне будівництво чи реконструкцію, підприємства сплачують за рахунок прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства.

Витрати підприємств на оплату відсотків за кредит відносять до складу валових витрат виробництва і обігу, що зменшує суму оподаткованого прибутку.

Відсоткові ставки за кредит встановлюються комерційними банками на договірних засадах з підприємствами-позичальниками. Їх рівень залежить від загальної економічної кон'юнктури і факторів, які формують попит і пропозицію на ринку позикових коштів, а також регулюючих дій держави на цьому ринку. В Україні на рівень відсотків за кредити комерційних банків значно впливають відсоткові ставки за кредитні ресурси, які встановлює Національний банк.

Комерційні банки застосовують різні відсоткові ставки залежно від виду та об'єкта кредиту, строку кредитування, фінансового стану позичальника, міри кредитного ризику, наявності або відсутності гарантій своєчасного повернення боргу.

8. *За станом кредитної дисципліни розрізняють строкові, пролонговані і прострочені кредити.*

Строкові кредити підприємства повертають своєчасно у визначений термін.

Пролонговані кредити з'являються в підприємства за тимчасової відсутності коштів з причин, що не залежать від результатів його діяльності, і за згоди банку відстрочити термін погашення.

Прострочені кредити виникають тоді, коли в підприємства відсутні кошти для їх погашення. Наявність таких кредитів свідчить про скрутний фінансовий стан підприємства. Джерелом сплати відсотків за простроченими кредитами є прибуток підприємства після сплати податків.

9. *За валютою підприємства можуть одержувати в банках кредити як у національній, так і в іноземній валюті.*

При одержанні кредитів у *іноземній валюті* від іноземних кредиторів підприємство повинно мати відповідний дозвіл Національного банку України.

Кредитування в іноземній валюті має свої *особливості*:



- прогнозовані надходження в національній валюті, яких достатньо для купівлі іноземної валюти сьогодні, не можуть вважатися надійним джерелом погашення кредиту, бо можливі різкі зміни валютного курсу;

- видача підприємству позики в іноземній валюті здійснюється банком тільки за відсутності простроченої заборгованості за раніше виданими позиками, незалежно від того, в якій валюті, національній чи іноземній, їх було надано.

Кредит в іноземній валюті може бути використаний підприємством на фінансування капітальних вкладень, придбання обладнання, сировини, матеріалів. Зокрема, підприємство може передбачати часткове використання виданого кредиту на такі *цілі*:

оплату комісійних за виконання банком платежів або інших операцій з валютою, які здійснюються відповідно до кредитного договору підприємства з іноземною фірмою;

оплату витрат на відрядження працівників підприємства за кордон у межах встановлених нормативів;

сплату мита, страхових та митних внесків, які встановлені країною-експортером і віднесені за умовами контракту на імпортера;

оплату транспортних витрат у межах чинних тарифів або документально підтверджених витрат на транспортування експортної продукції.

Часом банки відмовляють підприємству у видачі кредитів у іноземній валюті. Так, банк може відмовити підприємству в позиці для спекулятивних операцій, оскільки такі операції мають зависокий ступінь ризику.

10. *За об'єктним призначенням* банківський кредит розподіляють на:

- **іпотечний кредит** - це особлива форма кредиту, пов'язана з наданням позик під заставу нерухомого майна - землі, виробничих або житлових будівель тощо. Іпотечні позики надаються на довгостроковій основі. Іпотечний кредит стає можливим лише за умови приватної власності на землю і нерухомість. *Іпотека* — це вид застави нерухомого майна (землі, підприємств, споруд, будов, інших об'єктів, безпосередньо пов'язаних із землею) з метою отримання грошової позики. У випадку несплати позики закладена нерухомість продається, а з вирученої суми погашається заборгованість кредитору.

Іпотечний кредит має, як правило, чітке *цільове призначення*. Іпотечні позики в сучасних умовах найчастіше використовуються для фінансування придбання, побудови і перепланування житлових і виробничих приміщень, а також освоєння земельних ділянок. Особливістю іпотечного кредиту є те, що заставою для його надання може виступати та нерухомість, на купівлю якої він береться;

- **споживчий** - це кредит, який надається фізичним особам на придбання споживчих товарів тривалого користування та послуг і який повертається в розстрочку. Сутнісна ознака споживчого кредиту — *кредитування кінцевого споживання*. Споживчий кредит дає змогу населенню споживати товари і послуги до того, як споживачі спроможні їх оплатити. Тим самим споживчий кредит забезпечує підвищення життєвого рівня населення. У макроекономічному плані споживчий кредит збільшує сукупний

платоспроможний попит на предмети споживання і послуги, що стимулює розширення обсягів їх виробництва;

- **контокорентний кредит** - це короткостроковий кредит, що надається банком надійному підприємству понад залишок його коштів на поточному рахунку в межах заздалегідь обумовленої суми шляхом дебетування його рахунку. Контокорентний кредит може використовуватись для фінансування: засобів виробництва, готової продукції, виробничих запасів; подолання тимчасових фінансових труднощів.

Для підприємства у комерційному банку може відкриватись спеціальний позичковий рахунок — *контокорент* (італ. *conto corrente* - поточний рахунок) - єдиний рахунок, на якому враховуються всі операції підприємства. На *контокорентному рахунку* відображуються, з одного боку, погашення кредиту банку та інші платежі за дорученням підприємства, з іншого — кошти, які надходять на користь підприємства (виручка від реалізації продукції, наданий кредит та інші надходження). *Контокорент* - це поєднання *позикового рахунку з поточним*, і він може мати дебетове та кредитове сальдо.

Якщо підприємство використовує контокорентний кредит без згоди з банком або виходить за встановлені межі кредиту, то цю частину кредиту називають терміном «*овердрафт*».

Відкриваючи контокорентний рахунок підприємству, банк визначає *ліміт кредиту*, який може бути протягом року переглянутий за згодою сторін.

Використання контокорентного кредиту пов'язане з більшими витратами для підприємства. *Відсотки за користування позикою за контокорентним рахунком є найвищими у банківській практиці;*

- кредити *під цінні папери* банки надають своїм клієнтам, використовуючи їх у якості застави. Це найзручніша форма кредитних відносин між банком і позичальником, оскільки процедура взяття цінних паперів під заставу відносно нескладна, а витрати на їх зберігання невеликі. Комерційні банки можуть приймати цінні папери під заставу на принципах *юридичного права і права справедливості*, тобто взаємної довіри.

Під час застави на принципах *юридичного права* клієнт передає банку право власності на пакет акцій, який стає абсолютним власником цінних паперів на строк дії застави. Після закінчення строку дії застави, якщо немає претензій до позичальника, банк переоформляє заставні документи на ім'я клієнта.

Для оформлення застави цінних паперів на принципах *права справедливості* клієнт надсилає в банк тільки сертифікат акцій, заповнює й підписує заставне свідоцтво, але без юридичного оформлення передачі права власності;

- кредити, **пов'язані з вексельним обігом**. Комерційні банки проводять операції з обліку векселів, видають кредити під заставу векселів, *надають послуги клієнтам* при отриманні платежів і виплаті заборгованості по векселях.



Вексель - цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити визначену суму грошей власнику векселя після настання строку.

Відповідно до цього кредитний характер можуть мати **банківські послуги**, до яких належать *обліковий, акцептний, авальний кредити, факторинг, форфейтинг тощо.*

Обліковий кредит - це короткостроковий кредит, який банківська установа надає пред'явнику векселів шляхом їх обліку (скупки) до настання строку виконання зобов'язань за ними, сплачуючи пред'явнику номінальну вартість векселів за мінусом дисконту.

Переваги такого кредиту для підприємства:

- гарантія того, що кредити, які надає підприємство своїм контрагентам, можуть бути *рефінансовані* в банку за вигідною відсотковою ставкою;
- у зв'язку з наявністю солідарної відповідальності за векселем, банки не вимагають додаткових гарантій від підприємств;
- такий кредит поліпшує умови ліквідності суб'єкта господарювання.

Банк *дисконтує* векселі за умов позитивного фінансового стану підприємства. Розмір та термін дії вексельного кредиту залежать від строку пред'явленого векселя. Термін, на який видається вексель, не може перевищувати 90 днів.



Приклад. Номінальна вартість векселя — 40 000 грн. Банк викупує у підприємства вексель за 90 днів до його погашення за ставкою 10% річних. Підприємство сплачує банку дисконт, що розраховується за формулою:

$$C_d = H_{св} * T * V_c : (365 * 100),$$

де C_d — сума дисконту; $H_{св}$ — номінальна сума векселя; T — строк (у днях) від дня обліку до дня платежу; V_c — ставка, за якою обліковується вексель.

$$40\,000 * 90 * 0,1 : 365 = 986,3 \text{ грн}$$

Банк виплачує підприємству номінальну вартість векселя за мінусом суми облікової ставки, тобто $40\,000 \text{ грн.} - 986,3 \text{ грн.} = 39\,013,7 \text{ грн.}$

Погашення вексельного кредиту здійснюється у день оплати векселя платником (трасантом) незалежно від фінансового стану підприємства-позичальника. Коли трасант неплатоспроможний, відповідальність за зобов'язаннями несе пред'явник векселя та інші особи, що мають солідарну відповідальність за цим векселем.

Акцептний кредит - це позика, яка передбачає акцептування банком інкасованої підприємством-позичальником *тратти* за умови, що підприємство надає у розпорядження банку вексель до строку його оплати.



Тратта - переказний вексель, фінансовий документ, укладений у строго упорядкованій формі, який містить безумовний наказ кредитора (трасанта) позичальнику (трасату) про сплату в обумовлений термін визначеної суми коштів, позначеної у векселі, третій особі (ремітенту) або пред'явнику векселя. Особа, на користь якої виписано переказний вексель, є ремітентом. У якості ремітента може виступати як третя особа, так і векселедавець.

Особливість акцептного кредиту полягає в тому, що банк дає підприємству *не гроші*, а *гарантію оплатити вексель* у визначений термін. При цьому банк стає першим боржником і з економічного погляду виконує умовне зобов'язання. Тобто здійснює оплату векселя лише тоді, коли підприємство не виконує своїх зобов'язань.

Акцептний кредит має короткостроковий характер і використовується для фінансування оборотних коштів підприємства і *переважно у сфері зовнішньої торгівлі*. Цей кредит дешевший для підприємств, оскільки вони сплачують банку лише комісійні за акцепт векселя.

Авальний кредит — це позика, коли банк бере на себе відповідальність за зобов'язаннями підприємства у формі *поручительства* або *гарантії*. Підприємство - одержувач платежу, як і за акцептного кредиту, отримує від банку-гаранта (аваліста) умовне платіжне зобов'язання. Якщо власник векселя вносить протест у зв'язку з несплатою векселя, банк-аваліст погашає всю суму векселя за платника.

За авальний кредит банк одержує *комісійні*, розмір яких залежить від виду вимог, що випливають з гарантії, а також терміну дії гарантії. Крім того, за наданий кредит стягується *відсоток за діючими ставками*.

Принципова різниця між авальним та акцептним кредитами полягає у *характері відповідальності* банку. За надання авального кредиту, без огляду на його суть як вексельного поручительства, банк несе тільки субсидіарну (додаткову) відповідальність, тобто вимога може бути звернена на нього тільки за невиконанням її підприємством. За акцептного кредиту банк несе солідарну відповідальність і вимогу може бути звернено як на підприємство, так і на банк на вибір кредитора.

Для підприємств, які інтенсивно використовують векселі, більш еластичною формою вексельного кредиту є *позики, що видаються під заставу векселів у формі відкритого рахунку у визначеному відсотковому відношенні до поданого підприємством забезпечення*. Банки можуть відкривати підприємствам спеціальні позикові рахунки і відображати на них суму наданої позики, забезпечену прийнятими векселями. Позики оформляються без зазначення строку або до настання строку погашення векселів, що приймаються у заставу. Таку позичку можна надати й видачею підприємству *чекової книжки* на відповідну суму.

Векселі приймаються (депонуються) як забезпечення не за їхньою повною вартістю, а за 60-90% їхнього номіналу, залежно від кредитоспроможності підприємства, що заставляє векселі, і надійності самих векселів.

Погашення позички під векселі робить саме той, хто користується кредитом, після чого банк повертає йому векселі на суму погашеного боргу. Якщо від самого підприємства гроші не надходять, то на погашення позички обертаяться суми, які надходять в оплату векселів.

До послуг кредитного характеру, що надаються банками підприємствам, належить **факторинг** - система фінансування, за умовами якої підприємство - постачальник товарів переуступає короткострокові вимоги за

торговельними операціями комерційному банку. Факторингові операції включають: кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог; ведення бухгалтерського обліку клієнта, зокрема обліку реалізації продукції; інкасацію заборгованості клієнту; страхування його від кредитного ризику.

В основу факторингової операції покладено *принцип придбання банком рахунків-фактур постачальника за відвантажену продукцію, тобто передачу банку постачальником права вимагати платежі з покупця продукції.*



Згідно з конвенцією про факторингові операції від 1998 року операція вважається факторинговою тоді, коли вона задовольняє двом з чотирьох умов.

- 1. Наявність кредитування у формі оплати позикових зобов'язань.*
- 2. Облік дебіторської заборгованості клієнта-постачальника.*
- 3. Інкасування дебіторської заборгованості клієнта-постачальника.*
- 4. Страхування підприємства-постачальника від кредитного ризику.*

Підприємству відкривається *факторинговий рахунок*, де здійснюється облік усіх операцій з факторингу. Факторингом частіше користуються малі та середні підприємства, оскільки їм частіше бракує оборотних коштів.

Практично суть факторингу зводиться до такого. Банк купує в підприємства-постачальника *право на стягнення дебіторської заборгованості покупця продукції (робіт, послуг)* і перераховує постачальнику 70-90% суми коштів за відвантажену продукцію в момент подання всіх необхідних документів. Після отримання платежу від покупця банк перераховує продавцю залишок коштів (30-10%) *за мінусом відсотків за факторинговий кредит та комісійної винагороди.*

Плата за факторингове обслуговування залежить від виду факторингу, фінансового стану позичальника, масштабів і структури виробничої діяльності постачальника та надійності його покупців. Визначаючи плату за факторинг, ураховують відсоток за кредит і середній термін обороту коштів банку в розрахунках із покупцем.



Приклад. Підприємство звернулось у банк з проханням викупити рахунки-фактури (дебіторську заборгованість) на суму 50 000 грн. Плата за кредит — 24% річних. Середній термін обертання коштів у розрахунках з покупцем — 10 днів. Комісійна винагорода за факторингове обслуговування 3%. Плата за факторинг складається із плати за кредит та комісійної винагороди, тобто:

$$50\,000 * 0,24 * 10 / 365 = 328,8 \text{ грн.} \quad 50\,000 * 0,03 = 1500 \text{ грн.}$$

Плата за факторинг в цілому становитиме: $328,2 + 1500 = 1828,8$ грн.

Факторингові послуги банку (факторингової компанії) мають для підприємств такі *переваги*:

більша гарантія стягнення (інкасування) дебіторської заборгованості покупця;

надання продавцю короткострокового кредиту;

зменшення кредитних ризиків продавця;

продавець має можливість оперативно поліпшити своє фінансове становище, оскільки оплата за продукцію (роботи, послуги) здійснюється

банком (факторинговою компанією) протягом 2–3 днів з моменту укладення факторингової угоди.

Недоліком факторингу для підприємства є вища вартість цієї послуги порівняно зі звичайним кредитом.

Форфейтинг - це спосіб фінансування (кредитування) *зовнішньоекономічних операцій*, який полягає у купівлі в експортера експортних вимог форфейтером (комерційним банком чи спеціалізованою компанією) з виключенням права регресу (зворотної вимоги). Експортеру виплачується залишкова сума експортної вимоги за мінусом суми дисконту. Форфейтинг має багато спільного з «експортним факторингом». Однак факторинг вважається короткостроковим інструментом фінансування, а строк форфетування становить здебільшого від 180 днів до 5 років, тобто форфейтинг можна трактувати як середньо- та довгостроковий спосіб кредитування зовнішньоекономічних операцій.

Умовами виникнення кредитних відносин між підприємствами й банками є наступне:



1. Учасники кредитної угоди мають бути юридичними особами і функціонувати на принципах комерційного розрахунку.
2. Підприємство (позичальник) має бути власником майна, або мати право на користування та розпорядження ним.
3. Необхідна наявність економічних і юридичних гарантій повернення кредиту після певного строку.
4. Кредитор має бути так само зацікавлений у видачі кредиту, як підприємство - в його отриманні, тобто повинні збігатися економічні інтереси суб'єктів господарювання.

Процес залучення та надання кредитних ресурсів підприємствам проходить *ряд етапів*:

На першому етапі підприємство і банк ведуть переговори на предмет можливого укладення *кредитної угоди*. За позитивних наслідків переговорів банк готовий прийняти документи підприємства для розгляду.



Кредитна угода – це обов'язково письмовий документ, на основі якого кредитна установа зобов'язується надати грошові засоби позичальнику у розмірі й на умовах, передбачених договором, а позичальник зобов'язується повернути одержану суму та сплатити відсотки за неї.

На другому етапі підприємство звертається у банк із заявою, яка містить такі дані: мета отримання, сума і термін кредиту; економічне обґрунтування необхідності кредиту; джерела погашення. На вимогу банку підприємство надає йому інші необхідні документи (перелік див. у додатку Б1).

Якщо мова йде про видачу довгострокового кредиту на будівництво нових об'єктів, розширення діючих потужностей, їх реконструкцію або технічне переоснащення, банк вимагає від підприємства вкладення його власних коштів, як правило, в розмірі від 10 до 30% вартості проекту. При цьому підприємство подає до установи банку документи згідно із

стандартним переліком документів для довгострокового кредитування, а також додатково на вимогу банку (перелік див. у додатку Б2).

На підставі поданих клієнтом документів установа банку проводить оцінку кредитоспроможності фінансового стану підприємства та інженерно-економічну експертизу довгострокового кредитного проекту.

Для підприємств, які є надійними і постійними клієнтами банку, перелік документів може бути дещо меншим.



На третьому етапі банк:

- вивчає формальну і неформальну інформацію про підприємство;
- оцінює його ділову репутацію та імідж;
- аналізує кредитоспроможність підприємства, проводить поглиблене обстеження його фінансового стану і визначає міру ризику;
- визначає перспективи розвитку підприємства;
- перевіряє наявність джерел і гарантій погашення кредиту.

Для надання кредиту важливе значення має оцінка кредитоспроможності позичальника.



Кредитоспроможність підприємства оцінюється на основі системи показників, які відображають розміщення і джерела обігових коштів, результати фінансової діяльності. Вибір показників залежить від особливостей виробничої діяльності, галузевої специфіки, форми власності та інших факторів.

Під час аналізу кредитоспроможності враховується також наявність чи відсутність у минулому кредитних відносин підприємства з банком, розмір і строки надання позики.

Комерційний банк здійснює оцінку фінансового стану підприємства перед наданням йому позики, а в подальшому — щоквартально.

В Україні критерії оцінки фінансового стану підприємства-позичальника визначаються кожним комерційним банком самостійно.

На основі проведеного аналізу системи основних показників діяльності комерційним банком визначається клас надійності підприємства-позичальника.

Якщо кредит видається на умовах забезпечення, то це означає наявність у підприємства юридично оформлених документів, що гарантують своєчасне повернення кредиту: заставне зобов'язання; договір-гарантія; договір-поручительство; договір — страхування відповідальності за непогашення кредиту (див. додаток Б3).

4.3. Комерційний кредит

У процесі фінансово-господарської діяльності підприємства здійснюють взаємне кредитування. Виникає воно у зв'язку з різницею у часі між відвантаженням продукції, товарів, виконанням робіт, наданням послуг та їх фактичною оплатою. Тому у грошовому обороті підприємств присутні не тільки кредити банків але й кошти інших кредиторів: підприємств-

постачальників, фізичних осіб, постійних ділових партнерів, що з'являються у процесі виробничих та комерційних угод.

Кругообіг коштів підприємства в процесі виробництва продукції, послуг та інших видів комерційної діяльності часто супроводжується тимчасовим браком фінансових ресурсів - покупець продукції з різних причин не може своєчасно розрахуватися з постачальником. Тоді виникає потреба у відстрочці платежу, тобто в комерційному кредиті.



Комерційний кредит — це *товарна форма кредиту*, що надається продавцями покупцям у вигляді відстрочування платежу за продані товари, надані послуги, та яка оформлена відповідною кредитною угодою. Комерційний кредит - це одна з найперших форм кредитних відносин в економіці, саме він *породив вексельний обіг* і тим самим сприяв розвитку *безготівкового грошового обігу*.

Основна мета комерційного кредиту - прискорення процесу реалізації товарів і отримання закладеного в них прибутку. Привабливість комерційного кредиту для підприємства-продавця полягає у одержанні додаткового прибутку у вигляді позичкового процента, який включено в ціну проданих товарів. Підприємство-покупець завдяки комерційному кредиті досягає тимчасової економії коштів, скорочує потребу в банківському кредиті.

Об'єктом комерційного кредиту є товарний капітал, а його *суб'єктами* - агенти товарної угоди (контракту): продавець - як кредитор, а покупець - як позичальник. Комерційний кредит може мати місце не тільки у відносинах між продавцем та покупцем. Він широко застосовується у взаємовідносинах підприємств-суміжників та інших контрагентів підприємств.

В основу комерційного кредиту покладено *договірні зобов'язання* та господарчі зв'язки між контрагентами, які визначають умови кредитування. Коли, наприклад, покупець тимчасово неспроможний здійснити покупку за власні кошти, а продавець прагне будь-що реалізувати свій товар, то зобов'язання згідно з договором між контрагентами можуть бути виконані за умови продажу товару під боргові зобов'язання, тобто з відстроченням платежу. Кредитні відносини між контрагентами документально оформляються у вигляді *комерційних векселів* - зобов'язань боржника сплатити кредитору зазначену суму у визначений термін. Комерційний вексель, як правило, стає гарантією оплати товарів і свідцтвом про надання комерційного кредиту. Тобто вексель є документом, який формалізує фінансово-господарські відносини між кредитором та боржником стосовно реальної товарної операції.

Кредитні відносини передовсім, ґрунтуються на засадах *особистої довіри* між кредитором і позичальником та на їхній ринковій репутації. Визначальним фактором проведення кредитної операції є фінансовий стан контрагентів, оскільки розмір комерційного кредиту, з одного боку, залежить від фінансових можливостей кредитора та можливостей рефінансування тимчасово вилучених з господарського обороту оборотних коштів, а з іншого

- від кредитоспроможності позичальника, тобто його здатності погасити заборгованість за векселем. Через ці обставини комерційний кредит є *особливо ризиковим* для кредитора.

Переваги та недоліки комерційного кредиту відносно банківського кредиту наведено у табл. 4.3.

Таблиця 4.3 – Переваги та недоліки комерційного кредиту відносно банківського кредиту

Переваги	Недоліки
Оперативне надання коштів у товарній (грошовій) формі	Обмежені можливості в часі та розмірах
Технічна нескладність оформлення угоди	
Надання підприємству ширших можливостей маневрування оборотними коштами	Можливість небажаного впливу банків, що дисконтують векселі
Середня вартість комерційного кредиту завжди нижча за середню ставку банківського відсотку	Наявність помітних ризиків для кредитора: можливої зміни ціни товарів; недотримання покупцем строків оплати; банкрутства покупця; можливого подорожчання кредиту
Сприяння розвитку позикового ринку.	

Конкретний строк комерційного кредиту залежить від: виду товарів і послуг; вартості угоди; фінансового стану покупця і постачальника; вартості кредиту; наявності довготривалих зв'язків між постачальниками і покупцями; якості товару.

Формою прояву *комерційного кредиту* на рівні підприємства виступає кредиторська заборгованість. *Кредиторська заборгованість* - є позиковим безвідсотковим джерелом фінансування поточної діяльності підприємств, що підлягає поверненню у встановлені строки та забезпечує нарощування економічного потенціалу підприємства. Кредиторську заборгованість можна розділити на товарну та нетоварну.

Товарна форма кредиторської заборгованості або суто *комерційний кредит* пов'язана із відносинами купівлі-продажу продукції, товарів, робіт, послуг товарного характеру. Вона виникає в процесі комерційної операційної діяльності. *Нетоварна заборгованість* обслуговує відношення з приводу виконання розрахункових операцій, платежів. Об'єктом є різносторонні розрахунки з персоналом, власниками, бюджетом, позабюджетними фондами й ін. Даний вид заборгованості пов'язаний як з операційною, так і з фінансовою діяльністю підприємств. Такий поділ важливий для ухвалення рішень в області комерційної діяльності, управління розрахунковими операціями і рухом грошових потоків.

Основні види комерційного кредитування наведено на рис. 4.1. Найбільш поширена група представлена кредитами у ***товарно-грошовій формі***. Ці кредити мають короткостроковий характер і спрямовані на фінансування оборотних активів, як правило, запасів. Застосування комерційного кредиту, що надається переважно *в товарній формі* та націлене на стимулювання збуту продукції для підприємств, має певні межі використання. Перш за все, він обмежений в розмірах, оскільки надається

лише в межах товарного капіталу кредитора. Комерційним кредитом можуть користуватися лише підприємства, що споживають відповідні товари. Крім того, він носить в основному короткостроковий характер, тоді як у підприємства може виникнути потреба в залученні позикових коштів на довгостроковій основі. Але, якщо відносини товарного кредитування є стабільними, то короткострокові кредити набувають характеру довгострокових.

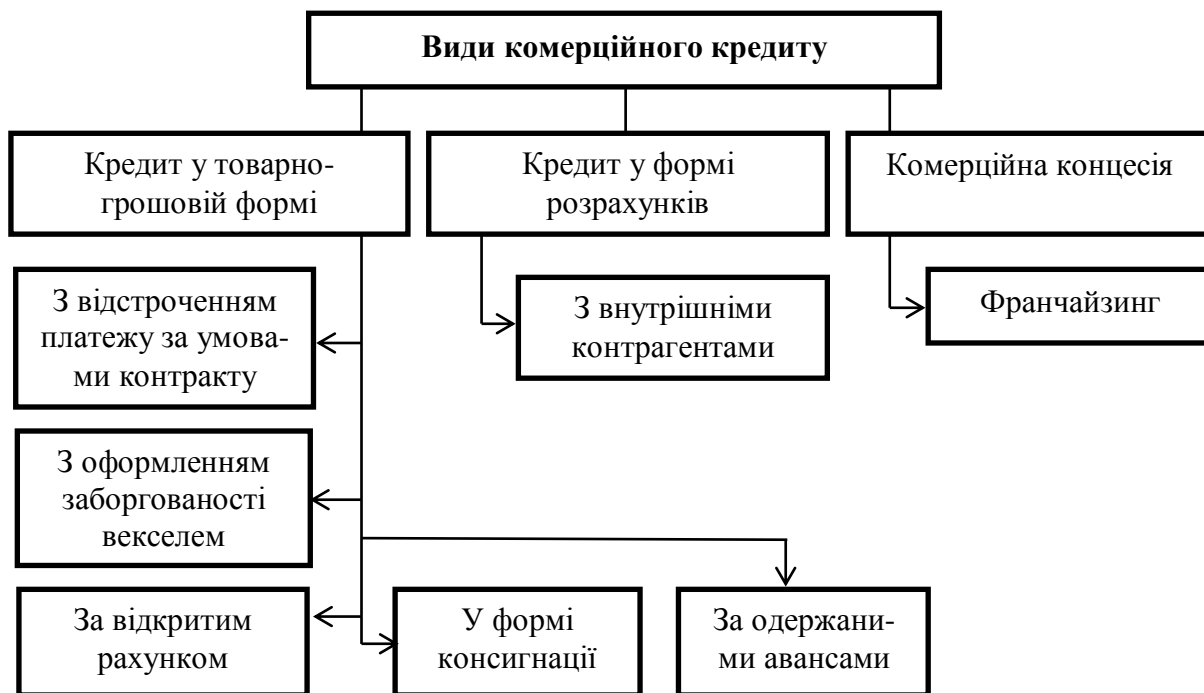


Рис. 4.1 – Види комерційного кредиту

1. Комерційний кредит з відстроченням платежу за умовами контракту – це короткостроковий кредит у товарній формі, який повертається у грошовій формі. Вартість кредиту визначається розміром цінової знижки за дострокову оплату або може бути безвідсотковим, якщо така знижка не обумовлена договором. Кредит використовується на поповнення оборотних активів (як правило, запасів), його забезпеченням є товари, продані в кредит.

З метою прискорення реалізації товарів і перетворення товарного капіталу на грошовий застосовують такий спосіб надання комерційного кредиту покупцям, як *торгові знижки з покупної вартості товару (сконто)*.

Такий спосіб надання комерційного кредиту полягає в тому, що підприємствам-покупцям надається знижка за умови оплати товару у визначений термін. Якщо оплату здійснено покупцем своєчасно, то ціна товару зменшується на суму торгової знижки. Розмір знижки підприємство-кредитор визначає самостійно. У зарубіжній практиці вона становить, як правило, 1–3% вартості товару.

Величина сконто визначається у відсотках, диференціюється залежно від строку оплати кредиту і орієнтується на чинний рівень відсоткових ставок.

Підприємства з готовністю надають покупцям сконто, оскільки вартість товару здебільшого калькулюється так, що сума відстрочених платежів

(тобто відсотки за наданий кредит) входить у ціну товару. Якщо ж оплата відбувається раніше, то замовнику товару надається знижка у формі сконто.

В залежності від умов погашення, що визначаються у контракті, на практиці застосовуються такі види комерційного кредиту: кредит із фіксованим терміном погашення; кредит із погашенням після фактичної реалізації позичальником одержаних товарів. Прикладом останнього виду є *сезонний кредит*.



Сезонний кредит застосовується підприємствами з метою створення необхідних запасів у період проведення сезонного розпродажу і дає змогу виробнику відстрочити платежі до кінця розпродажу. Перевага такого кредиту полягає в тому, що підприємства можуть випускати продукцію без додаткових витрат на складування і зберігання.

2. Комерційний кредит з оформленням заборгованості векселем - це кредит у товарній формі, який повертається у грошовій формі, може бути короткостроковим або довгостроковим, може бути без нарахування відсотків і з нарахуванням відсотків. Він використовується на поповнення оборотних активів (як правило, запасів і дебіторської заборгованості). Забезпеченням кредиту є банківська гарантія (аваль)

Традиційний вексельний кредит займав основне місце у розвинених країнах у галузі внутрішньої і міжнародної торгівлі впритул до першої половини ХХ століття, із наданням продавцем покупцеві права погашати його частинами. Сьогодні традиційний вексельний кредит починає поступатись місцем кредиту, що надається продавцями покупцям шляхом простих записів вартості проданих у кредит товарів.

У певних випадках підприємство-власник векселя до настання терміну сплати векселя може дисконтувати його в комерційному банку. Тоді комерційний кредит трансформується у банківський.

Вексель мусить бути оплачений у день його пред'явлення ремітентом. У разі відмовлення від оплати, кредитор наступного дня може подати протест або відстрочити (пролонгувати) термін погашення векселя. Це можливо, якщо власник векселя і боржник домовляться про виставлення нового векселя. Новий вексель виписують на попередню суму боргу, додаючи відповідні відсотки і комісійні платежі за користування новим кредитом. Коли боржник не спроможний оплатити вексель, кредитор може пред'явити претензію будь-кому з учасників вексельного обігу в порядку регресу.

Кредитор повинен своєчасно і з дотриманням відповідних формальностей заявити протест одному або всім учасникам вексельного обігу. Інакше він втрачає право на фінансові претензії.

3. Кредит за відкритим рахунком - це короткостроковий кредит у товарній формі, погашення заборгованості за яким здійснюється частковими виплатами в обумовлені договором терміни (як правило, один раз в місяць). Постачання наступної партії товарів на умовах комерційного кредиту здійснюється до моменту погашення попередньої заборгованості. Платня за кредит нараховується у вигляді відсотка за відстрочення платежу. Кредит

використовується на поповнення оборотних активів (як правило, запасів), його забезпеченням є товари, продані в кредит.

Маючи відкритий рахунок, підприємство-покупець може періодично заповувати товари без оформлення кредитних угод у кожному окремому випадку. На замовлення покупця товар негайно відвантажується, а оплата за нього здійснюється у визначені терміни після одержання рахунку-фактури.

Кредит за відкритим рахунком має кілька переваг порівняно з комерційним кредитом у вексельній формі. По-перше, кредит у вексельній формі дещо обмежений, оскільки вексельний кредит може надаватися підприємствами, що виготовляють продукцію, тільки підприємствам, що їх споживають, або товаровиробниками - торговим фірмам. Кредит за відкритим рахунком не має таких обмежень. Механізм кредитування й розрахунків за відкритим рахунком найчастіше застосовується у взаємних зустрічних поставках підприємств. На відкритому рахунку відображуються взаємні фінансові вимоги й зобов'язання, відбувається залік таких вимог і зобов'язань, що дещо зменшує платіжні ризики. *По-друге*, така система кредитування й розрахунків простіша у технічному відношенні порівняно із вексельною формою.

4. Кредит у формі консигнації - це короткостроковий кредит у товарній формі, який повертається консигнанту в грошовій формі після того, як товар реалізовано. Платня за кредит нараховується у вигляді відсотка. Кредит використовується на поповнення оборотних активів (як правило, запасів), його забезпеченням є товари, продані в кредит.

Консигнація – це форма комісійного продажу товару, при якій його власник (консигнант) передає комісіонеру (консигнаторові) товар для реалізації зі складу комісіонера. При цьому товар, що надійшов на склад комісіонера залишається власністю консигнанта до моменту його реалізації. Розрахунок з консигнантом проводиться за проданий товар. Іноді консигнація передбачає обов'язковий, але лише відкладений платіж. Як правило, якщо товар не реалізується тривалий час (наприклад, більше року), то він повертається назад консигнанту за його рахунок.

Консигнація — застосовується, як правило, за реалізації нових товарів, попит на які важко передбачити. Це означає, що оплата виробнику здійснюється тільки за умови реалізації товару. Коли попиту на новий товар не буде, його повертають підприємству-виробнику.

Консигнація поділяється на:

просту (поворотну), коли всі товари, які не були реалізовані протягом терміну консигнації, підлягають поверненню консигнанту (найрозповсюдженіший вид);

частково поворотну, коли консигнатор зобов'язується після закінчення терміну консигнації купити у консигнанта певну кількість із нереалізованого товару;

безповоротну, коли консигнатор зобов'язаний викупити весь непроданий до закінчення встановленого терміну товар.

5. Кредити за одержаними авансами – це короткострокові кредити у грошовій формі, які повертаються в товарній формі. Платня за кредит нараховується у вигляді відсотка за попередню оплату товарів. Кредит використовується на поповнення оборотних активів підприємства – постачальника. Кредит переважно незабезпечений, проте в зарубіжній практиці зустрічається забезпечення у вигляді банківської гарантії. Аванси характеризуються, як отримані кошти під постачання матеріальних цінностей або під виконання робіт, надання послуг, а також суми передплати замовниками рахунків постачальника за продукцію та виконані роботи.

Друга група кредитних відносин комерційного характеру між суб'єктами господарської діяльності є кредити **у формі розрахунків**.

Кредит у *формі розрахунків з внутрішніми контрагентами* – це короткострокові (до одного місяця) безвідсоткові кредити у грошовій формі (нарахування грошових коштів проводяться щодня). Повернення кредитних зобов'язань регулюється нормативно-правовими актами, умовами контрактів з господарюючими суб'єктами, внутрішніми нормами господарювання підприємств. Кредит використовується на фінансування оборотних активів (як правило, запасів) та надається без забезпечення.

Формою проявлення цього кредиту є *внутрішня поточна кредиторська заборгованість* (з оплати праці, з учасниками тощо) або рахунки нарахувань, які є найбільш короткостроковими позиковими коштами.

Третій новий інструмент фінансування – комерційна концесія або **франчайзинг**, який можна охарактеризувати як вид комерційного кредитування. Як форма комерційного кредитування – це короткостроковий або довгостроковий кредит у товарній (нематеріальній) формі, за яким кредитні кошти повертаються після закінчення терміну, передбаченого у договорі. Платня за використання кредитних коштів нараховується у вигляді відсотка і може вилучатися в разовому порядку, періодично або за змішаною схемою. Кредит використовується на підставі виданої ліцензії з метою скорочення витрат, пов'язаних з просуванням товару, завоюванням ринку збуту та ін. Кредит надається без забезпечення.



Франчайзинг (фр. franchise — пільга, привілей) — це форма співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами (компаніями та/або фізичними особами), в рамках якої одна сторона (франчайзер), що володіє успішним бізнесом, відомою торговою маркою, ноу-хау, комерційними таємницями, репутацією та іншими нематеріальними активами, дозволяє іншій стороні (франчайзі) користуватися цією системою на певних умовах.

Суть франчайзингу полягає в наданні компанією юридичній або фізичній особі за винагороду на термін або без вказівки терміну права використовувати в своїй підприємницькій діяльності комплекс виняткових прав, які належать цій компанії як правовласнику. Ця операція є операцією *непрямого кредитування*, яке забезпечується за рахунок скорочення витрат на розробку технології виробництва, завоювання ринку збуту та ін.



Основні принципи співпраці за франчайзингом:

Франчайзер є власником торговельної марки, ноу-хау, комерційного досвіду та ділової репутації, а також інших нематеріальних активів.

Франчайзер має перевірену та успішну бізнес-ідею.

Франчайзі керує справою під вивіскою франчайзера як незалежний підприємець, франчайзі може бути як юридичною особою, так і фізичною особою-підприємцем, його заробітком є прибуток від діяльності.

Франчайзі є власником майна, що знаходиться в точці.

Франчайзі сплачує вартість франшизи (одноразово), а також періодичні відрахування за користування франшизою (безпосередньо у формі платежів або побічно в націнках на товар, що купуються у франчайзера).

Франчайзі часто не має можливості самостійно визначати ціни товарів або послуг у своїй точці.

Зазвичай франчайзі має можливість самостійно формувати асортимент, у рамках, визначених франчайзером.

Принципи співпраці франчайзера і франчайзі регулює франчайзинговий договір, а інструкції, як власне вести діяльність, зібрані в операційному підручнику.

Франчайзер передає франчайзі знання того, як власне необхідно вести діяльність (ноу-хау).

Купуючи франшизу, підприємець наважується вести підприємницьку діяльність на власний ризик, але під вивіскою франчайзера. Відома марка гарантує більше число клієнтів і дійсно зменшує ризик банкрутства. Приймавши рішення про співпрацю на принципах франчайзингу, обидві сторони підписують договір про співпрацю.

Основним обов'язком франчайзера є надання дозволу на торговельну марку і передача знань та досвіду ведення цього бізнесу та підтримка партнера протягом усього періоду тривання дії договору. Основним обов'язком франчайзі є дотримання спільних для всієї мережі стандартів діяльності підприємства та відрахування франчайзингових платежів. Часто франчайзери призначають також рекламні відрахування. Ці гроші використовуються на користь всієї мережі: на маркетингові дослідження, розробку нових продуктів і рекламні кампанії.

4.4. Інші форми кредитних відносин

Перспективною формою, яка ще не знайшла широкого розповсюдження в підприємствах України, є залучення кредитних ресурсів на ринку цінних паперів. Серед боргових цінних паперів, які можуть бути розміщені підприємствами на фондовому ринку для запозичення грошових коштів, необхідних для вирішення поточних і перспективних задач, найбільш поширеними є **облігації**. Вони можуть емітуватися, відповідно до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» підприємствами всіх, перерахованих Законом форм власності, об'єднаннями підприємств, акціонерними та іншими товариствами, які мають достатній рівень кредитоспроможності, повністю сплачені раніше випущені акції і репутацію

для успішного розміщення цінних паперів на ринку. Однак облігації не дають права їх власникам на участь в управлінні емітентом.



Облігація - цінний папір, що посвідчує внесення його першим власником грошей, визначає відносини позики між власником облігації та емітентом, підтверджує зобов'язання емітента повернути власникові облігації її номінальну вартість у передбачений проспектом емісії (для державних облігацій України - умовами їх розміщення) строк та виплатити доход за облігацією, якщо інше не передбачено проспектом емісії (для державних облігацій України - умовами їх розміщення).

*Стаття 7. «Про цінні папери та фондовий ринок» Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV (Редакція станом на 23.03.2017)...
<http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>)*



Облігації - це один з видів боргових цінних паперів, що підтверджують наявність кредиторсько-дебіторських взаємовідносин між емітентом (підприємством) і власником облігацій. У цих взаєминах емітент є позичальником грошей, а власник облігації – кредитором.

Відповідно до Закону облігації підприємств розміщуються юридичними особами тільки після повної сплати свого статутного капіталу. Не допускається розміщення облігацій підприємств для формування і поповнення статутного капіталу емітента, а також покриття збитків від господарської діяльності шляхом зарахування доходу від продажу облігацій як результату поточної господарської діяльності.

Юридична особа має право розміщувати *відсоткові* та/або *дисконтні* облігації на суму, яка не перевищує трикратного розміру власного капіталу або розміру забезпечення, що надається їй з цією метою третіми особами.

Для підприємств облігаційна позика є додатковим інструментом залучення грошових коштів *на довгостроковій* основі.

Ця форма, як і всі форми кредитування, для емітентів має певні переваги та недоліки, які наведено в таблиці 4.4.

Оскільки облігаційні позики реалізуються через випуск облігацій, то порядок їх надання визначається порядком емітування і розміщення на первинному фондовому ринку. Ці боргові цінні папери мають різновиди, що класифікуються за декількома ознаками табл. 4.5, які відображають ті або інші сутнісні категорії кредиту.

1. За особливістю реєстрації та характером обертання розрізняють *облігації вільного обігу (на пред'явника)*, які можуть вільно переходити з власності одних інвесторів у власність інших на умовах угоди, з *обмеженим обігом (іменні, у сертифікаті якої обов'язково зазначається ім'я власника)*, які випускаються, коли емітент не завжди зацікавлений, щоб випущені ним облігації перебували у вільному обігу і *без права обігу*, коли інвестори, які придбали такі облігації, залишаються їх власниками до моменту погашення без права продавати, обмінювати чи дарувати їх.

Таблиця 4.4 - Переваги та недоліки облігацій для емітентів

Переваги	Недоліки
<p>Нижчі відсоткові ставки в порівнянні з іншими формами довгострокового кредитування.</p> <p>Доступ до широкого кола кредиторів (юридичних і фізичних осіб).</p> <p>Диверсифікація позичальників.</p> <p>Відсутність контролю з боку кредитора.</p> <p>Можливість структуризації параметрів позики відповідно до потреб підприємства.</p> <p>Успішне погашення випуску облігацій дає можливість знизити відсоткові ставки, збільшити терміни та обсяги подальших позик.</p> <p>Позитивний суспільний імідж.</p>	<p>Невчасність настання періоду погашення позики.</p> <p>Велика кількість кредиторів.</p> <p>Високі накладні витрати під час емісії та розміщення облігацій.</p> <p>Відсотки за облігаціями повинні сплачуватися незалежно від наявності в підприємства прибутку в звітному періоді.</p> <p>Законодавчо заборонено випуск облігацій для формування та поповнення статутного фонду, а також для покриття збитків від господарської діяльності.</p>

Таблиця 4.5 - Класифікація боргових цінних паперів (облігацій)

Ознаки	Види облігацій
1. За особливістю реєстрації та характером обертання	1.1. Облігації на пред'явника (вільного обігу)
	1.2. Іменні облігації (з обмеженим обігом)
	1.3. Без права обігу
2. За формою виплати доходу	2.1. Відсоткові (з відсотками фіксованими, плаваючими, рівномірно зростаючими, змішаними)
	2.2. Дисконтні
	2.3. Цільові (безвідсоткові)
3. За способом забезпечення	3.1. Майнова застава
	3.2. Гарантійні зобов'язання
	3.3. Застава у вигляді викупного фонду
	3.4. Незабезпечені
4. За способом погашення	4.1. Конвертовані
	4.2. Звичайні
5. За можливістю дострокового викупу	5.1. Дострокове погашення облігації (відзивна)
	5.2. Погашення після закінчення терміну облігації (безвідзивна)
6. За терміном погашення	6.1. Короткострокові позики (1 рік)
	6.2. Середньострокові позики (1–5 років);
	6.3. Довгострокові позики (понад 5 років);
	6.4. Безстрокові (виплата здійснюється невизначено довго)
7. За періодичністю виплати доходу	7.1.3 фіксованими виплатами через певні інтервали впродовж терміну дії облігації
	7.2.3 одноразовою сплатою після закінчення терміну облігації

2. За формою виплати доходу виокремлюють *відсоткові*, *дисконтні* та *цільові облігації*.

За *відсотковими облігаціями* доход сплачується у вигляді *відсотка*, який нараховують згідно з номінальною вартістю конкретної облігації. Відсотки можуть встановлюватися *фіксованими*, *плаваючими*, *рівномірно зростаючими*, *змішаними* в залежності від фінансового стану підприємства

та кон'юнктури ринку кредитних ресурсів. В Україні частіше зустрічаються облігації з фіксованою відсотковою ставкою, змінна відсоткова ставка зустрічається переважно на міжнародному ринку цінних паперів.



Наприклад, фіксований відсоток дорівнює 10,0%, а номінальна вартість облігації 5000 грн. Це означає, що дохід від неї буде складати 500 грн.

У зарубіжній економічній літературі такі облігації називають облігаціями з премією, тому що відсоток є винагородою, яка сплачується емітентом за користування позикою понад номінальну вартість і є свого роду премією власнику облігації за те, що він її придбав.

Відсотки за облігаціями *відносяться на витрати* компанії, виплачуються не тільки при можливій відсутності прибутку, а й у разі збитковості підприємства. Для виплати відсотків за облігаціями і погашення їх вартості на підприємстві створюється *викупний фонд* або *фонд погашення*, у який підприємством перераховуються згідно з договором грошові суми для того, щоб мати ще до моменту погашення певні фінансові ресурси і згодом виплачувати відсотки. Розмір погашення залежить від умов випуску облігацій.

Дисконтні облігації розміщуються за ціною, нижчою ніж їх номінальна вартість. Різниця між ціною придбання та номінальною вартістю облігації виплачується власнику облігації під час її погашення і становить дохід (дисконт) за облігацією.

Безвідсоткові або *цільові* облігації передбачають, що виконання зобов'язань за ними здійснюється товарами або послугами відповідно до вимог, встановлених умовами розміщення таких облігацій.

3. Чим вищим є рівень *забезпечення* облігацій, тим більше емітент гарантує виконання своїх зобов'язань повернути основну суму боргу і виплатити доходи. Облігації забезпеченні майном підприємства, гарантійними зобов'язаннями, заставою є більш надійними, відсотки за ними встановлюються меншими, ніж за *незабезпеченими* облігаціями. Останні є прямими борговими зобов'язаннями, що не висувають майнових претензій до підприємства. Забезпеченням таких облігацій є його загальна платоспроможність.

4. За способом погашення облігації можуть бути *конвертованими* або *звичайними*. За конвертованими облігаціями на відміну від звичайних грошовий дохід не виплачується, а замінюється безкоштовною видачею нових цінних паперів. Погашення одних облігацій шляхом видачі нових є вигідним для емітента, так як є способом продовження термінів користування позиченими грошима.

5. *Безвідзивні* облігації можуть розміщуватися з фіксованим строком погашення, єдиним для всього випуску. *Дострокове погашення* облігацій за вимогою їх власників дозволяється у разі, коли така можливість передбачена умовами розміщення облігацій, якими визначені порядок встановлення ціни дострокового погашення облігацій і строк, у який облігації можуть бути пред'явлені для довгострокового погашення.

6. Певне значення для облігацій має строковість. *Строкові облігації* - це облігації, які випускаються на конкретно визначений строк, після закінчення якого емітент бере зобов'язання їх погасити. Найпоширенішим терміном обігу для *короткострокових облігацій* є 1 рік, *середньострокових* - від 1 до 5 років, *довгострокових* - понад 5 років; *безстрокових (цільових позик)* - термін конкретно не визначається, але дохід за такими облігаціями виплачується 1 раз на квартал або 1 раз на півроку і протягом «життя» цих облігацій річний розмір відсотків може змінюватися. Емітент при випуску безстрокових облігацій зобов'язання за їх погашення на себе не бере, тому такі облігації ще називають «вічними».

7. За періодичністю виплати доходу облігації можуть бути з *фіксованими виплатами через певні інтервали впродовж терміну дії облігації* або з *одноразовою сплатою після закінчення терміну облігації*.

Умови випуску і розміщення облігацій підприємств визначаються законодавчими та нормативними актами, а також статутом емітента. Розміщення облігацій на ринку може здійснюватися або безпосередньо емітентом, або з допомогою фінансового посередника. В європейських країнах звичною є ситуація, коли розміщенням облігацій займаються банківські консорціуми, які викуповують усю емісію в емітента за певну винагороду, яка в середньому становить від 2,5 до 4,0 % вартості емісії.

Витрати, пов'язані із залученням коштів на основі емісії облігацій складаються з *одноразових накладних витрат і поточних (чи остаточних) виплат доходів за облігаціями*.



Одноразові накладні витрати становлять у середньому 4—7 % вартості емісії і включають:

виплату комісійних фінансовому посереднику чи банківському консорціуму; витрати на реєстрацію емісії та опублікування інформації про випуск облігацій;

сплату державного мита у розмірі 0,1 % загальної номінальної вартості облігацій, що пропонуються для продажу, за реєстрацію інформації про емісію цінних паперів;

витрати на друкування сертифікатів цінних паперів;

відшкодування послуг аудиторів;

інші витрати.

Враховуючи достатньо високий рівень накладних витрат, пов'язаних з емісією облігацій, вважається що вона є доцільною лише за значного обсягу залучення коштів. У західноєвропейських країнах рекомендується вдаватися до цього інструмента залучення коштів, починаючи з обсягу емісії у 3 млн. євро.

Однією з особливих форм кредитування підприємств є *лізинг* (термін «лізинг» походить від латинського слова «*to leas*», що означає «брати в оренду»). З точки зору змісту кредитних відносин, лізинг можна розглядати як різновид довгострокового кредиту, який надається в натуральній формі і погашається позичальником у розстрочку. В західних країнах лізинг виник у 40-50-х роках ХХ ст. через виробничу вигідність надання в оренду на

тривалий строк основних засобів внаслідок застосування фінансових систем прискореної амортизації. Лізинг дає змогу товаровиробникам отримувати необхідне виробниче обладнання без значних витрат капіталу, а також уникати втрат, пов'язаних з прискореним спрацюванням обладнання.



Лізинговий кредит - це кредитні відносини між юридичними особами, які виникають у разі оренди майна і супроводжуються укладанням лізингової угоди. Лізинг є специфічною формою майнового, тобто товарного кредиту. Його специфіка полягає у тісному взаємозв'язку і переплетенні кредитних, фінансових та орендних відносин.

Правові та економічні засади здійснення лізингової діяльності визначені в Законі України «Про фінансовий лізинг».



Стаття 1. За договором фінансового лізингу (далі - договір лізингу) лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі).

Стаття 3. 1. Предметом договору лізингу (далі - предмет лізингу) може бути неспоживна річ, визначена індивідуальними ознаками та віднесена відповідно до законодавства до основних фондів.

2. Не можуть бути предметом лізингу земельні ділянки та інші природні об'єкти, єдині майнові комплекси підприємств та їх відокремлені структурні підрозділи (філії, цехи, дільниці).

Стаття 4. Суб'єктами лізингу можуть бути:

лізингодавець - юридична особа, яка передає право володіння та користування предметом лізингу лізингоодержувачу;

лізингоодержувач - фізична або юридична особа, яка отримує право володіння та користування предметом лізингу від лізингодавця;

продавець (постачальник) - фізична або юридична особа, в якій лізингодавець набуває річ, що в наступному буде передана як предмет лізингу лізингоодержувачу;

інші юридичні або фізичні особи, які є сторонами багатостороннього договору лізингу.

Закон України «Про фінансовий лізинг» 723/97-ВР в редакції: 16січня 2004 року N 1381-IV : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/723/97-вр>

Об'єктом (предметом) лізингу є будь-яке нерухоме і рухоме майно, яке може бути віднесене до основних фондів: машини, устаткування, транспортні засоби, обчислювальна та інша техніка, будинки, споруди, системи телекомунікацій тощо, не заборонене законодавством до вільного обігу на ринку.

Суб'єктами лізингу, як правило, є три особи:

1) постачальник або продавець предмету лізингу - підприємство, організація та інші суб'єкти господарювання, які здійснюють виробництво і реалізацію машин і обладнання;

2) лізингодавець - суб'єкт господарювання, який передає в користування об'єкти лізингу за договором лізингу. Лізингодавцями можуть бути банківські або небанківські фінансові установи (лізингові компанії);

3) лізингоодержувач (користувач) - суб'єкт господарювання, який одержує в користування об'єкти лізингу у встановлених лізинговим договором межах. Лізингоодержувач вступає у відносини з лізингодавцем щодо оренди об'єктів лізингу.



Сутність лізингу полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

З цих визначень виходить, що лізинг має *подвійну природу*. З одного боку, його можна охарактеризувати як вкладення ресурсів на поворотній основі в основні засоби. Надаючи орендарю машини, обладнання тощо власник в певні терміни може отримати їх назад або передати після закінчення терміну лізингу у власність орендарю. За цю послугу йому виплачують *лізинговий платіж*, який і забезпечує реалізацію принципу платності. Отже, за своєю сутністю лізинг відповідає кредитним відносинам і є *кредитною операцією*. З іншого боку, оскільки позичальник використовує капітал не в грошовій формі, а в товарній, то за формою лізинг схожий з *інвестиційним фінансуванням*.

Таким чином, з економічної точки зору лізинг близький банківському кредиту, що надається під основні засоби і комерційному, у вигляді продажу товарів в розстрочку. Порівняльна характеристика цих форм кредитування наведена в таблиці 4.6.

З таблиці видно, що лізинг, не дивлячись на деяку схожість з банківським і комерційним кредитом, є *окремою формою кредитування*, і має властиві тільки йому характеристики, які виражаються у визначенні лізингу, як комплексу майнових відносин, пов'язаних з передачею об'єкту в тимчасове користування. Цей комплекс, окрім договору лізингу включає й інші договори – купівлі-продажу і кредитний. Для лізингу характерне складне поєднання цих договорів. Він не виключає, а доповнює традиційні відносини фінансових інститутів з виробниками щодо фінансування технічного переоснащення, реконструкції і розвитку виробничої та торговельної діяльності.

Комерційний банк може бути або прямим учасником лізингової угоди безпосередньо як лізингодавець, або непрямим учасником як кредитор лізингової компанії чи гарант угоди за лізингом. Основні етапи лізингової операції наведено на рис. 4.2.

Типова схема лізингової операції така: банк (непрямий суб'єкт) надає лізинговій компанії позику на придбання певного виробничого майна; лізингова компанія (або банк як прямий суб'єкт) на прохання клієнта придбає

Таблиця 4.6 - Порівняльна характеристика банківського, комерційного кредитів і лізингу

Ознаки	Банківський кредит	Лізинг	Комерційний кредит
Об'єкт кредитування	Позиковий капітал надається в грошовій формі	Позиковий капітал надається в товарній (основні засоби) і товарно-грошовій формах	Позиковий капітал надається в товарній формі (оборотні активи)
Суб'єкти кредитних відносин	Кредитор - банк, інші кредитно-фінансові установи. Позичальник – підприємство.	Лізингодавець - лізингова компанія або банк. Лізингоотримувач – підприємство. Підприємство-виробник основних засобів. Виробник і лізингодавець можуть виступати однією особою.	Кредитор – підприємство-виробник. Позичальник – підприємство-споживач.
Право власності на об'єкт кредитування	Право власності залишається у кредитора	Право власності може залишатися у лізингодавця, а може перейти до лізингоотримувача, але лише після здійснення повної сплати лізингових платежів і закінчення терміну договору	Переходить до покупця у момент отримання товару
Форма погашення боргу	Грошова	Грошова, товарна, змішана	Грошова
Термін кредитування	Довгостроковий кредит	Коротко-, середньо- та довгостроковий кредит	Короткостроковий кредит
Платіж за кредит	Відсотки за кредит	Сума відшкодування амортизованої частини вартості об'єкту лізингу і відсоток за користування кредитом	Відсотки за кредит визначаються розміром цінової знижки за дострокову оплату
Порядок сплати відсотків і основної суми боргу	Виплата платежів рівномірними частинами в процесі періоду кредитування	Виплата частковими платежами з періодичністю, встановленою в договорі	Виплата боргу не рідше за один раз на місяць
Мета використання	На розширення та оновлення оборотних та необоротних активів	Тимчасове користування основними засобами на умовах оренди або їх придбання за залишковою вартістю з метою технічного переозброєння та розширення основних засобів	На поповнення оборотних активів в частині запасів товарно-матеріальних цінностей
Забезпечення	Як застава використовуються активи, під які береться кредит	Заставою є об'єкт лізингу. Додатковою формою забезпечення є страхування об'єкту лізингу лізингоотримувачем на користь лізингодавця	Як застава використовуються запаси, що кредитується

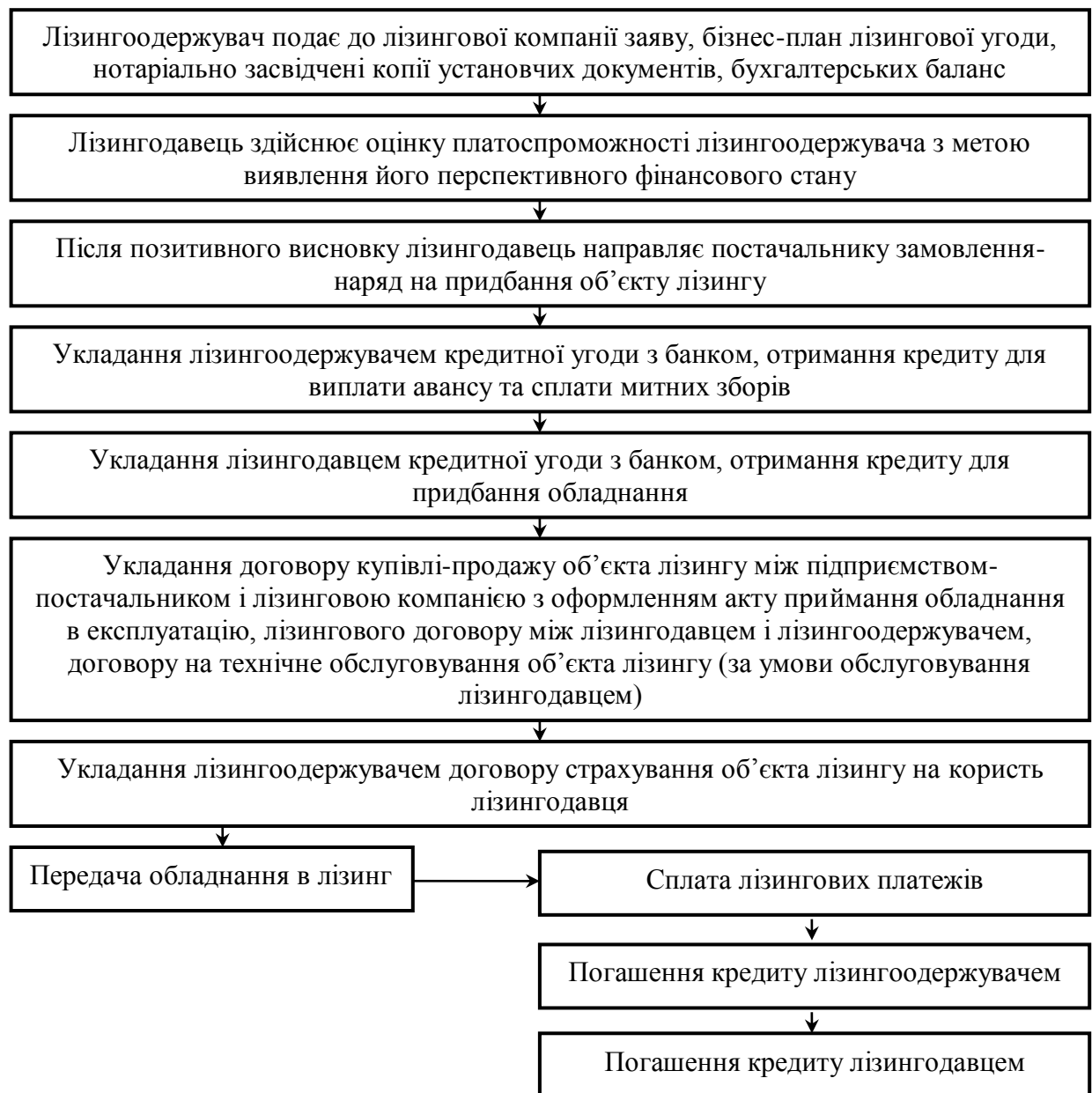


Рис. 4.2 – Основні етапи лізингової операції

відповідне виробниче майно; постачальник або продавець, отримавши гроші, передає майно в розпорядження лізингоодержувача; відповідно до лізингової угоди лізингоодержувач періодично вносить на рахунок лізингової фірми лізингові платежі; лізингова фірма погашає позику комерційному банку.

Лізингові платежі за своєю величиною і структурою складаються з двох частин: 1) *вартості майна* і 2) *комісійної винагороди* за лізингові послуги, що дорівнює відсотку за кредит. Як правило, *відсоткова плата за лізинг нижча від банківського позичкового відсотка*, тому клієнту вигідніше користуватися лізингом, ніж брати позику для купівлі обладнання.

Лізинг - вигідна фінансова і кредитна форма проведення технічного переозброєння і реконструкції виробництва. Залучення новітніх машин і обладнання та іншої техніки на умовах оренди вимагає менше грошових коштів, ніж їх купівля. Важливо й те, що платежі за лізингом *включаються у*

собівартість продукції і не підлягають оподаткуванню (адже вони є орендною платою). У багатьох країнах законодавчо встановлені пільги для лізингових операцій (так, прискорена амортизація предметів лізингу дозволяє суттєво знизити прибуток, що оподатковується).

Особливістю відносин власності при лізингові є те, що право власності на товар зберігається за лізингодавцем (кредитором), а лізингоодержувач отримує предмет лізингу лише в тимчасове користування. Після закінчення терміну лізингової угоди можливий викуп орендованого майна лізингоодержувачем за залишковою вартістю. Якщо цього не відбувається, сторони можуть продовжити лізинговий договір або лізингоодержувач повертає майно власникові (лізингодавцю).

З економічної точки зору, лізинг - це, по суті, *цільовий кредит*, що надається на купівлю виробничого обладнання. Строки і розміри цього кредиту визначаються особливостями фінансового руху амортизаційних відрахувань з вартості даного обладнання.

Світова практика розглядає дві загальноприйняті категорії лізингу – фінансовий та оперативний, які в кожній конкретній країні мають свої специфічні особливості. При цьому *фінансовий лізинг* передбачає передачу лізингоодержувачу в користування на визначений договором термін об'єкту лізингу, який може перейти у власність лізингоодержувача після закінчення терміну використання на умовах, зафіксованих у договорі. А *оперативний лізинг* передбачає передачу лізингоодержувачу в користування на визначений договором термін об'єкт лізингу, що підлягає обов'язковому поверненню лізингодавцю після закінчення встановленого договором терміну використання.

Фінансовий лізинг - це угода, що передбачає протягом періоду своєї дії виплату лізингових платежів, які покривають повну вартість амортизації обладнання або більшу його частину, додаткові витрати і прибуток орендодавця. Фінансовий лізинг найбільшою мірою виражає сутність кредитних відносин.

Фактично у випадку фінансового лізингу має місце довгострокове кредитування покупки. Лізингова угода характеризується при цьому тривалим терміном, що наближується до терміну окупності предмета лізингу та амортизації всієї або більшої частини його вартості. Основне місце на ринку фінансового лізингу посідають банки.



В українському законодавстві під фінансовим лізингом розуміється договір лізингу, за яким лізингоодержувач на своє замовлення отримує у платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший строку, за який амортизується 60 відсотків вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладання договору. Цими межами визначається й сума відшкодування вартості лізингових платежів за період дії договору фінансового лізингу.

Отже, якщо в українському законодавстві для фінансового лізингу встановлена межа - не менше строку, за який амортизується 60 відсотків вартості об'єкта лізингу, то в міжнародній практиці при фінансовому лізингу лізингоодержувач за час дії лізингової угоди виплачує лізингодавцю всю величину амортизації орендованого майна.

Оперативний лізинг - це договір лізингу, який укладається на термін, менший за період амортизації орендованого майна. Для оперативного лізингу характерне часткове відшкодування вартості майна, що здається в лізинг (термін амортизації довший за термін договору). Витрати лізингодавця, які пов'язані з придбанням і утриманням предмету лізингу, не покриваються тут орендними платежами протягом одного лізингового контракту. В Законі України «Про фінансовий лізинг» строк оперативного лізингу встановлений як менший строку, за який амортизується 90 відсотків вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладання договору. Оперативний лізинг більшою мірою відображає зміст орендних відносин.

Серед *видів лізингу* виділяють також:

- *зворотний лізинг* - це договір лізингу, який передбачає придбання лізингодавцем майна у виробника (постачальника) і передачу цього майна йому ж у лізинг. Цей незвичний вид лізингу використовується виробниками обладнання (постачальниками) з метою поліпшення свого фінансового становища;

- *пайовий лізинг* - це здійснення лізингу на основі укладання багатостороннього договору та залучення до угоди кількох кредиторів, які беруть участь у лізинговій операції, інвестуючи свої кошти;

- *міжнародний лізинг* - це лізинг, що здійснюється суб'єктами господарювання, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або в разі, якщо майно чи платежі перетинають державні кордони;

- *хайринг* – вид лізингу, середньострокова оренда машин та обладнання без надання права власності на майно, що орендується орендареві;

- *рентинг* – короткострокова (від декількох годин до одного року) оренда машин та обладнання без права наступного придбання орендарем.



Різновидом лізингу є *селенг* – це грошово-майнова операція щодо передачі власником його прав користування і розпорядження власністю (майном) селенг-компанії за визначену плату. Власник залишається власником переданого майна, і селенг-компанія повинна по його першій вимозі повернути майно.

Селенг-компанія залучає і вільно використовує на свій розсуд майно та окремі майнові права громадян і господарчих суб'єктів. Майном можуть бути різні об'єкти права власності: гроші, цінні папери, земельні ділянки, підприємства, будівлі, обладнання і т. ін.

Селенг – це двосторонній процес, який є специфічною формою зобов'язання, що регламентується *угодою майнового найму*. За формою фінансування селенгова діяльність наближена до банківської діяльності. Вона може здійснюватися будь-якими торгово-промисловими підприємствами як побічна операція.

Різниця між грошима позиченими (кредит) і грошима, *взятими в найм*, полягає у наступному:

- при кредиті відбувається зміна прав власності, а при селенгу власник грошей, зданих у найм, не втрачає свого права на них;

- коли господарчий суб'єкт, що отримав гроші від селенг-компанії, збанкрутує, то за законом про банкрутство із його власності спочатку повертається істинним власником все те, що йому не належить (у тому числі і гроші, передані в найм), інше майно продається на аукціоні та ділиться між кредиторами;

- при передачі грошей у найм податком обкладається тільки прибуток, отриманий від операції, а не вся сума, а при кредиті податок береться з усієї суми кредиту.

Селенг є ефективним інструментом фінансування різних сфер підприємництва в умовах ризику. У сучасних умовах для розвитку селенгу відкриваються хороші перспективи. До них можна віднести:

- скорочення обсягів ліквідних коштів з причини постійно виникаючих труднощів на грошовому ринку;

- загострення конкуренції, що потребує оптимізації вкладення капіталу;

- зменшення прибутку господарчих суб'єктів, що обмежує їх можливість вкласти достатню суму коштів у розвиток нової технології та розширення виробництва.

4.5. Ефективність використання кредитних ресурсів та обґрунтування політики кредитування підприємств

Ефективна фінансова діяльність підприємства неможлива без постійного залучення кредитних ресурсів. Їх використання дозволяє істотно розширити обсяг господарської діяльності підприємства, забезпечити ефективніше використання власного капіталу, прискорити формування різних цільових фінансових фондів, і, як наслідок, підвищити ринкову вартість підприємства.

У зв'язку з цим для підприємств в даний час є актуальним питання ефективного залучення та використання кредитних ресурсів, як чинника, що безпосередньо впливає на рівень розвитку господарської діяльності.

Умовою ефективного процесу кредитування є забезпечення єдності інтересів учасників: вони лежать в площині компромісу між ефективністю надання кредиту кредиторами та ефективністю використання та повернення його боржниками.

Для кредитора можливість надання позики пов'язана з наявністю кредитних ресурсів. Вони поповнюються у зв'язку з поверненням кредитів, унаслідок отримання процентної маржі й, таким чином, збільшують власний капітал, залучаються також додаткові кошти у вигляді внесків і депозитів – це сприяє утриманню оптимального співвідношення між ліквідністю та прибутковістю, які є однією з головних умов забезпечення надійності та фінансової стійкості кредитора.

Не зупиняючись детально на сутності ефективності процесу кредитування з боку кредитора, відзначимо, що вона визначається в кінці кінців рівнем ефективності господарювання позичальника, який забезпечує і своєчасне повернення кредитних ресурсів, і відповідний рівень відсоткової маржі. У зв'язку з цим компроміс між суб'єктами кредитування може бути

досягнутий лише за умови здійснення позичальником *ефективного управління процесами залучення та використання кредитних коштів*.



Ефективність є співвідношенням засобів, використаних в процесі виробництва (витрат), і випуску продукції (результату). Виходячи з цих міркувань, **ефективність процесу кредитування з боку позичальника** повинна розглядатися як ситуація, при якій вибраний варіант кредитування забезпечує оптимальне досягнення мети розвитку підприємства.



З цього визначення випливає те, що *ефективність процесу кредитування пов'язана*:

- з альтернативними можливостями вибору умов кредитування, які визначають витрати на залучення коштів;
- з певними цільовими настановами (результатом), реалізація яких здійснюється в процесі використання кредитних ресурсів.

Схематично основні етапи прийняття рішень щодо забезпечення ефективності кредитування підприємств представлено на рис. 4.3.

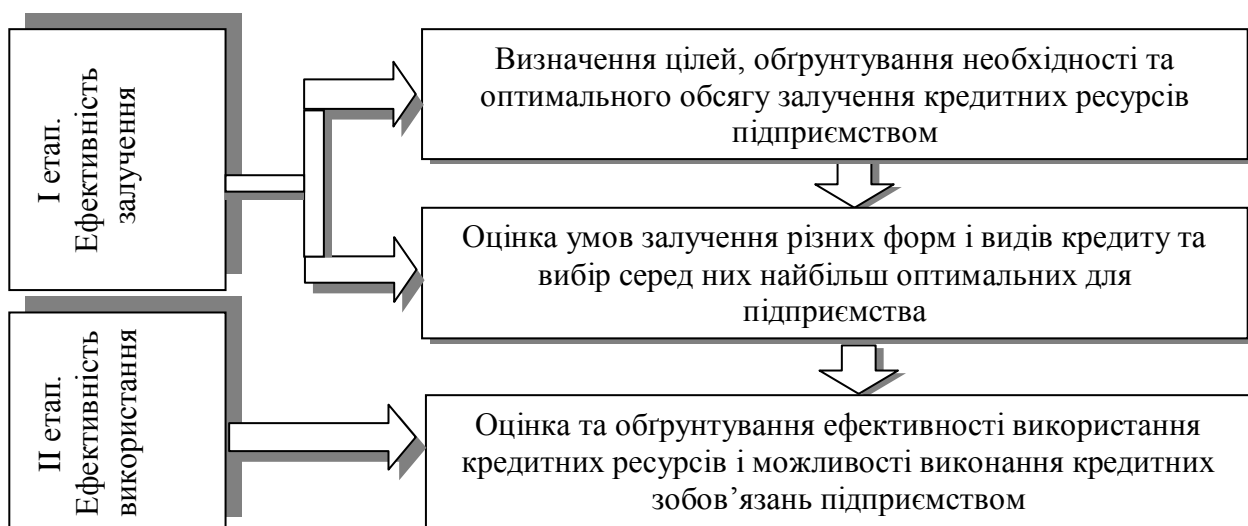


Рис. 4.3. Основні етапи прийняття рішень щодо забезпечення ефективності кредитування підприємств

На *першому етапі* залучення позикового капіталу визначаються загальні цілі розвитку підприємства та ті завдання, які розв'язуються ним в той або інший період. Окрім цього, на даному етапі вивчається необхідність формування позикового капіталу підприємством, визначається оптимальний обсяг запозичення за формами та видами кредитування.

Наступним етапом прийняття рішень, що забезпечують ефективність процесу кредитування, є оцінка умов залучення позикового капіталу підприємствами та вибір серед них найбільш вигідних (оптимальних). Для цього підприємство повинно володіти інформацією, яка дозволяє вивчити стан і тенденції розвитку ринку кредитних ресурсів.

У найбільш загальному вигляді *кредитний ринок*, будучи частиною фінансового ринку країни, є організаційною системою перерозподілу тимчасово вільних грошових коштів суб'єктів економічної системи суспільства.

Основними *суб'єктами*, що формують пропозицію на кредитному ринку, можна вважати: установи банківської системи, суб'єкти господарювання, посередники фондового ринку, кредитно-фінансові організації небанківського типу. Всі зазначені суб'єкти пропонують на кредитному ринку різні умови кредитування (порядок розрахунку платежів, сплати відсотків і основної суми боргу, вид відсоткової ставки, періодичність проведення розрахунків, період постачання товару й ін.), які можуть бути як прийнятними, так і неприпустимими для конкретного підприємства. Тому підприємство повинно ретельно вивчити всі запропоновані умови кредитування, які виражені в різновидах існуючих форм кредиту.

Найважливішою характеристикою умов залучення, які визначають витрати підприємств, є *вартість кредиту*. Вона може бути критерієм оптимальності на цьому етапі прийняття рішень. Мінімізація фактичної суми витрат щодо залучення і обслуговування кредиту є базою для вибору найбільш ефективного варіанту кредитування підприємств.

В основі оцінки вартості (див. табл. 3.8) банківського кредиту лежить ставка відсотка за кредит, яка збільшується на величину додаткових витрат підприємства, згідно умовам кредитної угоди, та зменшується на ставку податку на прибуток. Вартість лізингу, як однієї з можливих форм кредитування, визначається на підставі лізингової ставки, яка може включати річну норму амортизації та вартість безпосереднього обслуговування лізингового боргу. Ця ставка лізингових платежів, як і в банківському кредитуванні, повинна бути збільшена на суму додаткових витрат, витрачених згідно з лізинговою угодою, та зменшена на ставку податку на прибуток. Вартість облігаційної позики оцінюється на базі ставки купонного відсотка за облігацією, що формує суму періодичних купонних виплат. Купонна ставка корегується за тими ж принципами, що й вище розглянуті форми кредитування.

Вартість комерційного (товарного) кредиту, що надається у формі короткострокового відстрочення платежу, оцінюється розміром знижки з ціни продукції, при здійсненні платежу за неї.

Визначення найбільш оптимальних умов кредитування підприємство може провести шляхом порівняння вартості вибраного кредиту відносно його *середньоринкової вартості* різних кредиторів.

Отже, оцінка і вибір найбільш прийнятних форм кредитування, за *критерієм мінімізації вартості позикових коштів*, автоматично визначає і кредиторів для підприємства.

Найважливішим узагальнюючим показником правильного вибору умов кредитування є *коефіцієнт доцільності залучення кредитних ресурсів*, який дозволяє порівняти *середньозважену вартість кредиту* з економічною *рентабельністю підприємства*, яку було досягнуто за аналізований період.

$$K_{\text{дкр}} = \frac{СВКР}{R_{\text{к}}}, \quad (4.1)$$

де $K_{\text{дкр}}$ – коефіцієнт доцільності залучення кредитних ресурсів, од.; СВКР – середньозважена вартість кредитних ресурсів, %; $R_{\text{к}}$ – рентабельність капіталу підприємства за прибутком до оподаткування, %.

Оптимальне значення цього показника повинно бути менше одиниці.

Обґрунтованість вибору форм і видів кредитування, суми кредитних коштів, а також умов їх залучення є передумовою для подальшого ефективного використання кредитних ресурсів у підприємстві. Тому наступний етап прийняття рішень в процесі кредитування передбачає оцінку ефективності використання кредитних ресурсів і забезпечення можливості виконання боржником кредитних зобов'язань.

Глибина поставлених завдань припускає застосування багатокритеріального підходу для їх вирішення. До основних *критеріїв ефективності використання кредитних коштів* можуть бути віднесені:



оборотність;
прибутковість;
ризик.

Ці критерії обумовлюють побудову системи показників.

Найбільш поширеним узагальнюючим показником в групі, що визначають *оборотність* кредитних ресурсів, є *кредитовіддача*, яка характеризується відношенням обсягу реалізації продукції підприємства до середньої їх суми за аналізований період.

$$K_{\text{РВ}} = \frac{O_{\text{рп}} \cdot Ч_{\text{скр}}}{СКР}, \quad (4.2)$$

де $K_{\text{РВ}}$ – кредитовіддача од.; $O_{\text{рп}}$ – обсяг реалізованої продукції за період, грн.; $Ч_{\text{скр}}$ – частка середньої суми кредитних ресурсів у загальній середній сумі всього капіталу підприємства за період; СКР – середній за період обсяг кредитних ресурсів, що використовувався підприємством, грн.

Зрозуміло, що чим вище значення цього показника, тим нижчі витрати у звітному періоді і, отже, вище ефективність використання кредитних ресурсів підприємства. Низький рівень кредитовіддачі свідчить про недостатній обсяг реалізації, або про зайву величину кредитних ресурсів, нераціональне його залучення і неефективне використання.

Другим і дуже важливим критерієм ефективності кредитування є *прибутковість*, яку можна характеризувати, перш за все, за допомогою показників *рентабельності* кредитних ресурсів, як в цілому, так і за формами кредитування. Ці показники характеризують рівень прибутковості позикових коштів і його елементів, які використовуються в господарських операціях. В узагальненому вигляді рентабельність розраховується наступним чином:

$$R_{\text{кр}} = \frac{P_{\text{кр}}}{СКР}, \quad (4.3)$$

де $R_{\text{кр}}$ – рентабельність використання кредитних ресурсів, од.; $P_{\text{кр}}$ – прибуток, що одержаний під час використання кредитних ресурсів, грн.

При цьому ефективність процесу кредитування може бути визначена шляхом зіставлення показників рентабельності з вартістю відповідних кредитних ресурсів. Якщо рентабельність кредитних ресурсів перевищує його вартість, то це свідчить про ефективне використання кредиту. Якщо ж значення цього показника нижче за витрати обслуговування боргу, то це характеризує нераціональне залучення та використання кредитних коштів.

Рівень *фінансового ризику* та можливість повернення позикового капіталу в підприємствах можуть бути визначені за допомогою показників обслуговування боргу. Одним з таких показників є *коефіцієнт забезпеченості відсотків*, який показує, на скільки величина прибутку підприємства до виплати податків перевищує суму витрат на сплату відсотків. При розрахунку цього показника передбачається, що основним джерелом коштів для обслуговування боргу буде прибуток від операційної діяльності, й будь-яка зміна в цьому співвідношенні може бути сигналом щодо виникнення можливих труднощів із сплати відсотків.

$$Кзв = \frac{Ппв}{ВП}, \quad (4.4)$$

де Кзв – коефіцієнт забезпеченості відсотків, од.; Ппв – прибуток підприємства до виплати податків та відсотків, грн.; ВП - сума витрат на сплату відсотків, грн.

Коефіцієнт забезпеченості відсотків і капітальної суми боргу більш повно характеризує можливість підприємства обслуговувати борг, а отже, й оцінювати ризик неплатоспроможності. При розрахунку цього показника враховується не лише сума відсоткових платежів, але й величина погашення суми кредиту.

$$Кзвб = \frac{Ппв}{ВП + \frac{СБ}{1 - Спп}}, \quad (4.5)$$

де Кзвб – коефіцієнт забезпеченості відсотків та капітальної суми боргу, од.; СБ – капітальна сума боргу, грн.; Спп – ставка податку на прибуток, од.

Оцінка ефективності використання *довгострокових кредитів* на капітальні вкладення, а також рівень їх ризику полягає у визначенні *періоду окупності прокредитованих витрат* за рахунок прогнозованого надходження грошових коштів (тобто за рахунок доходу, отриманого від цієї кредитної операції).

$$Ток = \frac{СБ}{Дск}, \quad (4.6)$$

де Ток – термін (період) окупності прокредитованих витрат, років; Дск – середньорічний дохід від кредитної угоди, грн.

Якщо цей термін відповідає терміну, визначеному кредитною угодою, або менший за нього, то процес кредитування вважається ефективним, а ризик неповернення позикового капіталу – мінімальним.

Обґрунтування ефективних форм і умов залучення кредитних ресурсів витікає з побудови відповідної **політики кредитування підприємств**, яка базується на загальних стратегічних цілях його функціонування та розвитку.

Процес формування цієї політики повинен бути динамічним і передбачати не лише аналіз залучення й використання кредитних ресурсів, але й коригування або розробку нової політики. При цьому необхідно проводити поетапну оцінку й контроль за ходом реалізації управлінських рішень цієї політики, усі компоненти яких повинні бути взаємозалежні й мати, як прямий, так і зворотний вплив на окремі процеси й на їх сукупність у цілому.

Політика залучення кредитних ресурсів підприємством повинна будуватися на основних принципах кредитування та враховувати наступні умови формування:



- оптимізацію розміру потреби в кредиті й строків його використання;
- платність кредиту, визначену договірними умовами;
- поворотність кредитних коштів у повному обсязі з дотриманням всіх умов домовленості;
- забезпеченість кредитних коштів наявними формами активів;
- цільове використання залучених кредитних коштів;
- оптимізацію співвідношення кредитних ресурсів і власних джерел фінансування підприємства;
- ефективність використання залучених кредитних ресурсів;
- перевищення максимального рівня ефективності використання кредиту над його вартістю.

З огляду на вищезазначені аспекти формування політики залучення кредитних ресурсів у підприємствах, технологію її розробки можна представити у вигляді структурно-логічної схеми (рис. 4.4).

Вихідним етапом розробки цієї політики є аналіз стану, ефективності залучення та використання кредитних ресурсів в підприємстві в попередньому періоді. Цей аналіз проводиться з метою визначення рівня ефективності побудови кредитного процесу, в результаті чого враховуються причини й цілі залучення кредитних коштів, напрямки їх використання відповідно обраній політиці фінансування активів підприємства в попередньому періоді.

Після отримання результатів проведеного дослідження, підприємство може перейти до *другого етапу* формування політики залучення кредитних ресурсів, який обумовлює побудову прогнозів розвитку в майбутньому періоді й визначення, на підставі цього, цілей залучення позикових коштів.

Правильність вибору цільової спрямованості на цьому етапі буде безпосередньо впливати на подальшу ефективність здійснення підприємством господарсько-фінансової діяльності, а, отже, й на виконання стратегічних завдань розвитку.

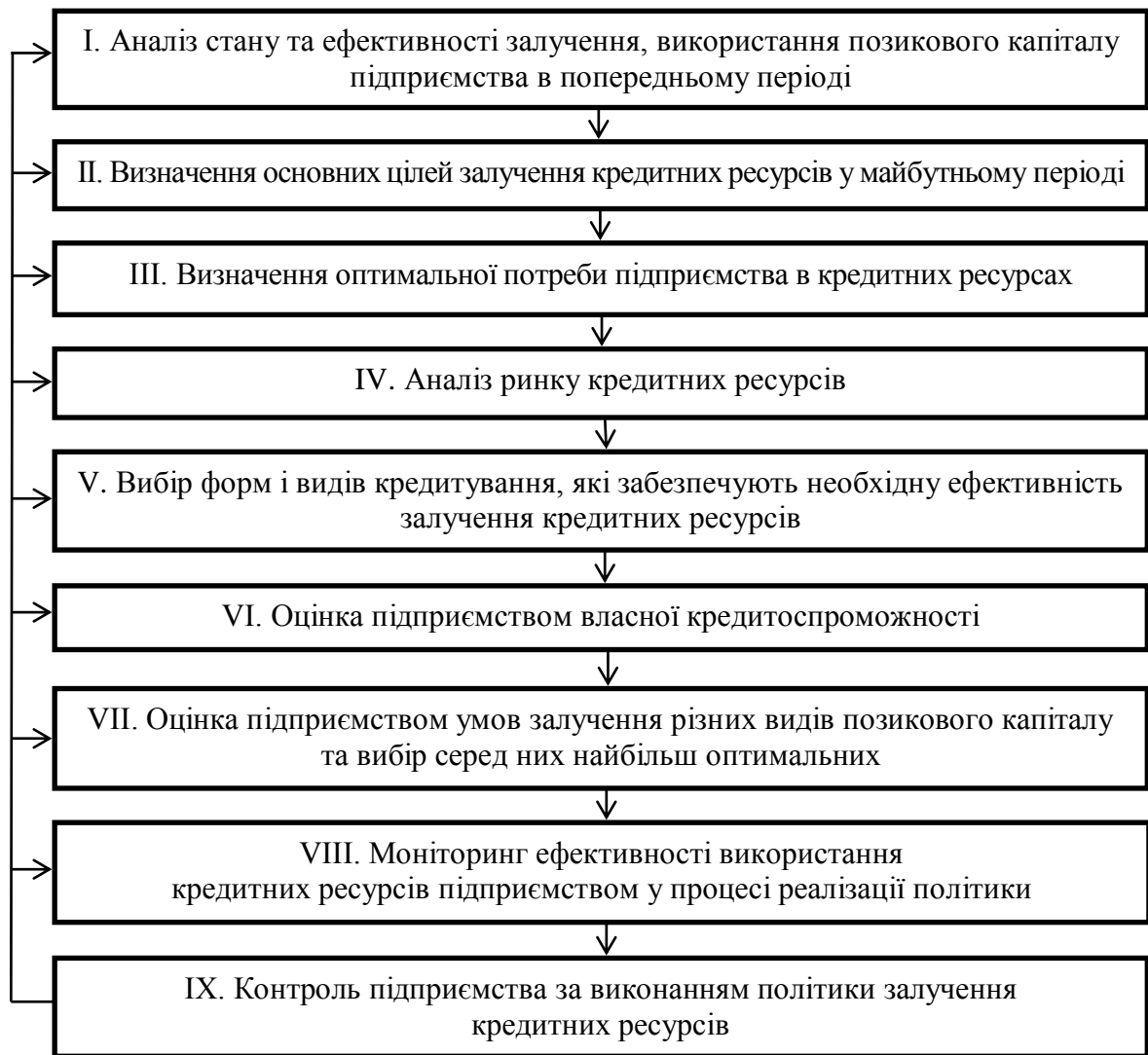


Рис. 4.4 – Основні етапи розробки політики кредитування підприємства

Потреба в зовнішньому фінансуванні для підприємства, як відомо, динамічна й залежить від ряду факторів: типу політики фінансування активів; фази операційного циклу; сезонних потреб; завдань поточного й перспективного планування господарсько-фінансової діяльності підприємства; стану ринкової кон'юнктури.



Урахування цих факторів дає можливість виділити наступні *основні цілі залучення кредитних коштів*:

- поповнення необхідного обсягу оборотних активів;
- формування необхідного обсягу інвестиційних ресурсів;
- забезпечення соціально-побутових потреб працівників підприємства;
- покриття інших тимчасових потреб підприємства.

Для досягнення поставлених цілей підприємству необхідно чітко визначити оптимальний обсяг фінансових коштів і джерела їх формування. Звідси випливає необхідність проведення *третього етапу* розробки політики залучення кредитних ресурсів, який передбачає розрахунок оптимальної потреби в кредитних коштах з урахуванням напрямків їх використання.

Для визначення обсягу кредитних ресурсів підприємству необхідно, насамперед, визначити загальну потребу в капіталі, яка повинна безпосередньо ґрунтуватися на потребі в активах (див. підрозділ 2.4).

Прогноз активної та пасивної частин балансу дає можливість підприємству розрахувати загальну потребу в позиковому капіталі й оптимізувати склад джерел фінансування активів відповідно до обраної моделі фінансової політики (див. підрозділ 3.4).

Для задоволення потреби в позиковому капіталі, підприємству необхідно визначити потенційні джерела його формування. Для цього доцільно перейти до *четвертого етапу* формування політики залучення кредитних ресурсів, яким передбачено проведення аналізу ринку позикового капіталу з метою формування інформаційної бази для управління залученням кредитних коштів згідно поставленим цілям. Завдання аналізу повинні полягати, насамперед, у визначенні *стану ринку кредитних ресурсів*, а саме:



обсягів кредитування;

основних форм і видів кредитування;

потенційних кредиторів - учасників ринку;

вартості позикового капіталу в окремих кредиторів і порівнянні її з середньоринковою вартістю;

умов надання кредитних послуг.

На підставі загальної оцінки ринку позикового капіталу доцільно провести аналіз кожного можливого джерела кредитування. При цьому цілі отримання й зміст інформації будуть різні залежно від форми залучення кредиту (табл. 4.7).

Наступним, *п'ятим етапом* розробки політики залучення кредитних коштів є вибір оптимальних форм кредитування. На цьому етапі визначальне значення має якісний аналіз усіх аспектів фінансування й досягнення максимальної узгодженості форм залучення позикових коштів і поставлених цілей.

Шостим етапом обґрунтування політики залучення кредитних ресурсів є оцінка підприємством власної кредитоспроможності, яка характеризує ризикованість фінансового стану підприємства з погляду передумов для отримання кредиту. Тому попередньо встановлений рівень кредитоспроможності дає можливість підприємству оцінити здатність отримання обраних форм кредиту, спрогнозувати деякі умови кредитування, які можуть бути запропоновані потенційним кредитором при укладанні угоди. Порядок проведення такого вибору передбачений *сьомим етапом* розробки політики залучення кредитних ресурсів.

В умовах ринкових відносин кожне підприємство має можливість вільного вибору кредиторів, виходячи із запропонованих ними умов надання й погашення кредитів. При цьому основним критерієм, який впливає на вибір умов запозичення, є мінімізація суми витрат, пов'язаних з обслуговуванням кредитних ресурсів. Відповідно цьому критерію підприємство повинно враховувати найбільш вигідний порядок нарахувань і розрахунків платежів, вид і розмір відсоткової ставки, строки й умови погашення кредиту та

відсотків за всіма доступними формами та видами кредитування. На підставі оцінки вартості кредитних ресурсів з урахуванням усіх чинників визначаються оптимальні умови кредитування.

Таблиця 4.7 – Необхідна вихідна інформація про стан ринку кредитних ресурсів за їх основними формами

Форма кредиту	Мета одержання інформації	Вихідна інформація для аналізу ринку кредитних ресурсів
Банківський кредит	Оцінка привабливості кредиторів ринку банківських кредитів	наявність потенційних кредиторів у регіоні діяльності підприємства; рейтинг і основні показники діяльності кредитно-фінансових установ; різновиди кредитних послуг, які надаються; умови надання кредитних послуг; розмір відсоткової ставки за кредитами потенційних кредиторів і рівень відхилення їх від середньоринкових ставок
Комерційний кредит	Оцінка можливостей та умов отримання кредиту від постачальників на ринку товарних ресурсів	перелік можливих постачальників товарно-матеріальних цінностей підприємству; види товарно-матеріальних цінностей, які можуть бути об'єктом кредиту; розмір торговельної знижки й період надання кредиту потенційними кредиторами в порівнянні зі середньоринковими умовами; види й порядок надання комерційного кредиту
Лізинг	Оцінка привабливості лізингових компаній на ринку лізингових послуг	наявність потенційних лізингодавців; види лізингових операцій; види об'єктів лізингу, які можуть надаватися в оренду; розмір, форма та порядок здійснення лізингових платежів, і відхилення їх від середньоринкових умов; наявність інших основних умов лізингових операцій (у тому числі можливість викупу майна, переданого в оренду)
Облігаційна позика	Оцінка кон'юнктури фондового ринку й рівня інвестиційної привабливості облігацій, запланованих до емісії	стан попиту та пропозиції боргових цінних паперів різних видів; характер обігу облігацій інших підприємств-аналогів, обсяги їх продажу, умови випуску, рівень цін їх котирування; визначення діапазону вартості залучення позики й оцінка обсягів продажу облігацій, запланованих до емісії; рівень інвестиційної привабливості власних облігацій у порівнянні з борговими цінними паперами інших емітентів, їх кредитний рейтинг на фондовому ринку.

Восьмим етапом формування політики залучення кредитних коштів є моніторинг ефективності їх використання, що характеризує в цілому ефективність реалізації сформованої політики. При цьому її рівень буде безпосередньо залежати від правильності проведених розрахунків потреби в кредиті, вибору форм і умов кредитування.

Логічно завершальним етапом вже реалізації політики є контроль за процесом її виконання. Цей етап тісно пов'язаний з усіма попередніми етапами й забезпечує зворотний зв'язок у процесі аналізу реалізації політики кредитування.

За допомогою поетапного контролю вчасно виявляються основні причини відхилень та здійснюється необхідне коригування політики залучення кредитних ресурсів. Негативний ефект від використання кредитних ресурсів свідчить про наявність допущеної помилки на тому або іншому етапі формування або реалізації політики, що вимагає перегляду виконання етапів політики, а при необхідності, й повну заміну цілей, форм, умов і параметрів її реалізації.

Висока ефективність використання кредитних ресурсів передбачає наявність резервів скорочення потреби в позиковому капіталі. Це свідчить про правильний вибір напрямків політики залучення кредитних ресурсів, що сприяє досягненню поставлених стратегічних цілей підприємства.

Завдання для самостійного повторення:

Ознайомтесь з законодавчими документами щодо порядку кредитування підприємств:

1. Цивільний кодекс України N 435-IV від 16 січня 2003 року редакція від 05.04.2017 року книга 5. Режим доступу : <http://code.leschishin.org/cc/>

2. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV (Редакція станом на 23.03.2017). Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>);

3. Закон України «Про фінансовий лізинг» 723/97-ВР в редакції: 16 січня 2004 року N 1381-IV : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/723/97-вр>



Контрольні питання

1. Розкрийте сутність процесу кредитування. Надайте характеристику об'єкту та суб'єктам даного процесу.
2. Чому підприємство у фінансових відносинах, що пов'язані з кредитуванням, може бути й кредитором, й позичальником? Чим це обумовлено?
3. Охарактеризуйте основні принципи та ознаки кредитних відносин.
4. Надайте характеристику основним формам кредитних відносин. За якими ознаками їх класифікують?
5. В чому полягають особливості банківського кредитування?
6. Охарактеризуйте види банківського кредитування за призначенням й характером використання та методами надання. Що таке кредитна лінія?
7. Як розрізняють види банківського кредитування за кількістю кредиторів та методами повернення суми боргу?
8. Що таке забезпечений та незабезпечений види банківського кредиту? Які існують форми забезпечення?
9. Яким чином розподіляють види банківських кредитів за строком використання та способом сплати відсотків?
10. Надайте характеристику видам банківських кредитів за станом кредитної дисципліни. В чому полягають особливості надання банківських кредитів в іноземній валюті?
11. Охарактеризуйте види банківських кредитів за об'єктним призначенням: іпотечний, споживчий, контокорентний кредити, кредити під цінні папери та кредити, пов'язані з вексельним обігом.
12. Що включають у банківські послуги кредитного характеру?
13. Сутність та особливості облікового, акцептного та авального кредитів.

14. Сутність та особливості факторингу та форфейтингу.
15. Умови, порядок надання та залучення банківських кредитів підприємствами.
16. Сутність, особливості комерційного кредиту, його переваги та недоліки відносно банківського кредитування.
17. Характеристика комерційного кредиту з відстроченням платежу за умовами контракту.
18. Комерційний кредит з оформленням заборгованості векселем.
19. Особливості комерційного кредиту з відкритим рахунком.
20. Надайте характеристику комерційному кредиту у формі консигнації.
21. Комерційний кредит за одержаними авансами та за розрахунками з внутрішніми контрагентами.
22. Франчайзинг як особлива форма кредитування.
23. Запозичення кредитних ресурсів на ринках цінних паперів.
24. Наведіть основні ознаки класифікації боргових цінних паперів (облігацій).
25. Розкрийте сутність лізингового кредиту. Об'єкти та суб'єкти лізингу.
26. В чому полягає різниця між банківським, комерційним кредитами та лізингом?
27. Основні етапи лізингової операції.
28. Види лізингу. Фінансовий та оперативний лізинг.
29. Селенг - як вид лізингу.
30. Характеристика основних етапів оцінки ефективності процесу кредитування.
31. Критерії та показники ефективності процесу кредитування підприємств.
32. Політика підприємств щодо залучення кредитних ресурсів. Умови та етапи формування.

ТЕМА 5. ДОХОДИ, ВИТРАТИ ТА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВ



Основні питання:

- 5.1. Доходи підприємств та джерела їх формування
- 5.2. Собівартість продукції та поточні витрати підприємств
- 5.3. Прибуток та фінансові результати
- 5.4. Формування та розподіл прибутку підприємств
- 5.5. Оподаткування та податкова політика підприємств



Ключові слова та поняття: доходи підприємств; виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); операційна, фінансова, інвестиційна та звичайна діяльність підприємств; собівартість продукції; поточні витрати підприємств; фінансові результати; валовий дохід; операційний, чистий та нерозподілений прибуток; податки, збори, обов'язкові платежі; система оподаткування та податкова політика підприємств.

5.1. Доходи підприємств та джерела їх формування

Передумовою розвитку підприємств як у поточному періоді, так і довгостроковій перспективі є доходи. *Доходи* є джерелом покриття поточних витрат та отримання прибутку. За рахунок доходів підприємство виконує зобов'язання перед постачальниками, державою в частині сплати податкових платежів до бюджетів різного рівня й ін. Доходи створюють передумови для оновлення та модернізації матеріальної бази підприємства, розвитку системи матеріального заохочення, реалізації заходів соціального розвитку колективу. Як *результат діяльності* доходи підприємства відображають її успішність та формуються під впливом таких чинників, як обсяг та структура виробництва, рівень цін на продукцію, а також залежать від цільового розміру прибутку



Відповідно до НП(С)БО 15 **доходи** – це збільшення економічних вигід підприємства за рахунок надходження активів або зменшення зобов'язань, яке приводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства) та його сума може бути достовірно визначена.

З позиції практичної діяльності поняття *доходи* визначає валові надходження економічних вигід у процесі господарської діяльності підприємства, що складаються із двох основних частин – *виручки від реалізації* та *інших надходжень* (зменшення зобов'язань визначає, наприклад, «зникнення» кредитора).

Оснoву сукупного доходу підприємств складає *виручка* у вигляді доходів від основної діяльності. *Основна діяльність* – це операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу. Ця частка й є ***виручкою від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг***, а саме, це: доходи від виробничої діяльності; доходи від торгівельної діяльності; доходи від посередницької діяльності тощо.



Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається за наявності всіх таких умов (НП(С)БО 15):

- покупцю передано ризику й вигоди, пов'язані із правом власності на продукцію (товар, інший актив);
- підприємство не здійснює в подальшому управління та контроль над реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);
- сума доходу (виручка) може бути достовірна визначена;
- є впевненість, що в результаті операції збільшаться економічні вигоди підприємства, а витрати, пов'язані із цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Дохід від надання послуг визнається виходячи зі ступеня завершеності операції на дату балансу, якщо результат цієї операції може бути достовірно оцінено. Така оцінка можлива при наявності всіх таких умов (НП(С)БО 15):

- можлива достовірна оцінка доходу;
- імовірне надходження економічних вигід від надання послуг;
- можлива достовірна оцінка ступеня завершеності надання послуг на дату балансу;
- можлива достовірна оцінка витрат, здійснених для надання послуг і необхідних для їх завершення.

На практиці та у фінансовій звітності використовується показник ***чистої виручки***, тобто виручки від продажів за винятком непрямих податків (податку на додану вартість, акцизів, митних зборів тощо).

Підприємства поряд з основною здійснюють й інші види операційної діяльності, а також й фінансову та інвестиційну діяльність.

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

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

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

Віднесення конкретної операції до певної класифікаційної групи залежить від напрямку господарської діяльності підприємства. Так, інвестиції в цінні папери для виробничого підприємства є інвестиційною діяльністю, але для інвестиційної компанії – це основна (операційна) діяльність.

В зв'язку з цим до складу доходів підприємств відносять, окрім виручки від реалізації, також й інші доходи (рис. 5.1):



Рис. 5.1 – Види доходів підприємства за видами діяльності

Інші операційні доходи, до складу яких включаються суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, зокрема: дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від роялті, відсотків, отриманих на залишки коштів на поточних рахунках в банках; дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продажу тощо.

Дохід від участі у капіталі включає дохід, отриманий у результаті інвестування коштів у асоційовані, дочірні або спільні підприємства.

Фінансові доходи, до складу яких включаються дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі).

Інші доходи включають доходи, які виникають в процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною, інвестиційною або фінансовою діяльністю підприємства. До складу інших доходів, зокрема, включаються дохід від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів та цілісних

майнових комплексів; дохід від неопераційних курсових різниць; штрафи та інші доходи, які виникають у процесі господарської діяльності.

Крім доходів від звичайної діяльності підприємства можуть мати **надзвичайні доходи**: страхові відшкодування за форс-мажорними обставинами, погашення безнадійної і раніше списаної дебіторської заборгованості тощо.



Відповідно до НП(С)БО 15 не визнаються доходами підприємств:

- перерахування до бюджету і позабюджетні фонди;
- надходження за договором комісії, агентськими та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала тощо;
- сума передоплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- сума задатку під заставу або в погашення позички, якщо це передбачено договором;
- надходження, що належать іншим особам;
- надходження від первинного розміщення цінних паперів;
- сума балансової вартості валюти.

У таблиці 5.1 наведено структуру доходів підприємств за видами економічної діяльності в цілому в Україні за 2015 рік.

Таблиця 5.1 – Структура доходів підприємств України за 2015 рік за видами економічної діяльності

%% до загальної суми доходів

Види економічної діяльності	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	Інші операційні доходи	Інші доходи
Усього	80,5	11,4	8,1
сільське, лісове та рибне господарство	81,4	15,2	3,4
промисловість	81,7	12,3	6,0
будівництво	80,0	8,5	11,5
оптова та роздрібна торгівля	87,9	7,8	4,3
транспорт, складське господарство	84,6	11,6	3,8
організація харчування	78,8	17,0	4,2
інформація та телекомунікації	71,7	16,7	11,6
фінансова та страхова діяльність	38,6	17,6	43,8
операції з нерухомим майном	35,0	23,4	41,7
професійна, наукова та технічна діяльність	76,4	10,0	13,6
адміністративне обслуговування	73,4	11,8	14,8
освіта	85,9	12,6	1,5
охорона здоров'я	85,9	9,5	4,6
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	37,1	43,7	19,2
надання інших видів послуг	88,2	9,2	2,6

Дані таблиці свідчать, що для більшості галузей основним джерелом доходів є основна операційна діяльність. Виручка від реалізації продукції займає більш 80,0% практично у всіх підприємствах виробничої сфери та сфери не фінансових послуг. Для фінансової та страхової діяльності й діяльності з нерухомим майном характерною є висока частка доходів від не операційної діяльності. Доходи від іншої операційної діяльності мають високу питому вагу у закладах мистецтва, спорту, розваг та відпочинку.

За періодом формування виділяють доходи звітного та планового періоду. Дані звітних періодів використовують для виявлення загальних тенденцій обсягу та складу доходів підприємства. Доходи планового періоду становлять основу формування фінансового плану підприємства.

Для обґрунтування управлінських рішень щодо складу, структури та напрямів виробництва та реалізації продукції (товарів, послуг) значущим є виділення доходів за місцем виникнення – центрами доходів (підрозділами, філіями, цехами, відділами підприємства тощо).

Інформація про доходи підприємства відображується у формах фінансової звітності. Зокрема, суми визнаних доходів і понесених витрат відображаються у формі № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» (див. додаток А). У таблиці 5.2 наведено основні статті доходів даних звітів відповідно до розміру та організаційно-правової форми суб'єкту господарювання.

Таблиця 5.2 - Статті доходу у «звіті про фінансові результати» (звіті про сукупний дохід) відповідно до розміру та організаційно-правової форми суб'єкту господарювання (із змінами та доповненнями наказами Міністерства фінансів України 2013-2014 рр. № 627, № 754)

№ п/п	Консолідований звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)	Звіт про фінансові результати(звіт про сукупний дохід)	Звіт про фінансові результати суб'єкта малого підприємництва	Спрощений звіт про фінансові результати малого підприємництва
	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)			
	Інші операційні доходи			-
	<i>Дохід від операційної діяльності</i>			
	Дохід від участі в капіталі		-	-
	Інші фінансові доходи			
	Інші доходи			
	<i>Доходи від інвестиційної та фінансової діяльності</i>			
	Дооцінка (уцінка) необоротних активів		-	-
	Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів		-	-
	Накопичені курсові різниці			-
	Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств			-
	Інший сукупний дохід			-
	<i>Сукупний дохід</i>			

Як вже було відмічено, *основним видом доходу підприємства* є дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Процес виробництва завершується доведенням продукції до споживача.

Реалізація продукції (Т - Г') - це кінцева стадія кругообігу коштів підприємства (Г - Т ... В ... Т' - Г'), яка є його важливим показником. Рух товарів і коштів створює основу економічних відносин між виробниками, постачальниками, посередниками і покупцями.

Для підприємства-виробника реалізація продукції є свідченням, що вона за споживчими властивостями, якістю та асортиментом відповідає потребам покупців та суспільному попиту.

На практиці можуть використовуватись *два методи* визначення моменту реалізації продукції:

а) продукцію відвантажено або відпущено споживачу (відбулася передача права власності) - *метод нарахування*;

б) одержано кошти на рахунок постачальника за реалізовану продукцію - *касовий метод*.

В обох випадках усі розрахунково-платіжні документи мають бути оформлені відповідно до чинного положення. Реалізація продукції завжди передбачає зміну форми вартості (Т - Г). Тому *бартер*, або прямий товарообмін (Т - Т), не можна вважати реалізацією продукції. За бартерного обміну товарів не відбувається руху коштів, нема надходжень виручки від реалізації продукції, тобто не відбувається зміна форми вартості.

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

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

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

Прямий вплив на розмір виручки справляє й рівень відпускних цін. У свою чергу, на рівень цін впливають якість і споживчі властивості, строки реалізації продукції, співвідношення попиту та пропозиції на ринку.

На окремі види продукції, робіт і послуг держава встановлює фіксовані чи регульовані ціни. Тоді виручка від реалізації продукції залежить від рівня прейскурантних цін. За умов ринкової економіки існують *вільні, фіксовані і регульовані ціни*.

Фіксовані ціни встановлюються адміністративно (державою), переважно на послуги першої необхідності і на товари, які монопольно виготовляються державою (газ, електроенергія та ін.). *Регульовані ціни* встановлюються регулюванням рівня рентабельності товарів першої необхідності, наприклад хлібобулочних виробів, продуктів дитячого харчування тощо. При цьому

державою встановлюються *індикативні ціни* - мінімальний і максимальний рівні цін. У решті випадків користуються *вільними цінами*, тобто цінами, які склалися на ринку під впливом попиту та пропозицій за домовленістю сторін - постачальників та споживачів.

Установлюючи вільні ціни, за основу беруть собівартість і прибуток (планову рентабельність). Потім додають акцизний збір (для підакцизної продукції) і податок на додану вартість.

Порядок застосування *фіксованих та регульованих цін*, способи їх державного регулювання визначено у відповідних нормативних документах, зокрема у Законі України «Про ціни та ціноутворення».



...Державні регульовані ціни запроваджуються на товари, які справляють визначальний вплив на загальний рівень і динаміку цін, мають істотну соціальну значущість, а також на товари, що виробляються суб'єктами, які займають монопольне (домінуюче) становище на ринку....

... Державне регулювання цін здійснюється Кабінетом Міністрів України, органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування відповідно до їх повноважень шляхом:

1) установлення обов'язкових для застосування суб'єктами господарювання: фіксованих цін; граничних цін; граничних рівнів торговельної надбавки (націнки) та постачальницько-збутової надбавки (постачальницької винагороди); граничних нормативів рентабельності; розміру постачальницької винагороди; розміру доплат, знижок (знижувальних коефіцієнтів);

2) запровадження процедури декларування зміни ціни та/або реєстрації ціни.

Здебільшого в операційній діяльності підприємства використовують вільні ціни, що встановлюють самостійно, або на договірній основі.



Вільні ціни встановлюються суб'єктами господарювання самостійно за згодою сторін на всі товари, крім тих, щодо яких здійснюється державне регулювання цін.

Закон України «Про ціни і ціноутворення»

Залежно від того, кому реалізується продукція, встановлюються *відпускні, оптові та роздрібні ціни*. Відвантаження продукції здійснюється посередникам оптом або партіями за відпускними цінами. Посередники реалізують цю продукцію роздрібним торговим організаціям за цінами, які включають збутові націнки. Безпосередньо споживачам роздрібні торгові організації продають товари за роздрібними цінами, тобто з торговою націнкою.

Визначаючи ціну реалізації виробник має на меті відшкодувати витрати на виготовлення товару та отримати необхідний прибуток. Таку ж мету (відшкодування витрат та отримання прибутку) мають усі наступні учасники ринкових відносин, що приймають участь у просуванні товару до кінцевого споживача. Відповідно до цього на кожному етапі просування товару до попередньої ціни (ціни виробника) додається надбавка відповідної організації посередника (оптова, оптово-збутова). *Роздрібна ціна* - ціна, за

якою товар реалізується кінцевому покупцеві, утворюється шляхом додавання до закупівельної ціни (оптової ціни виробника або оптового посередника) торгової надбавки роздрібно-торговельного підприємства.

Склад кінцевої ціни продажу продукції, товарів може бути поданий у наступному вигляді (рис. 5.2).

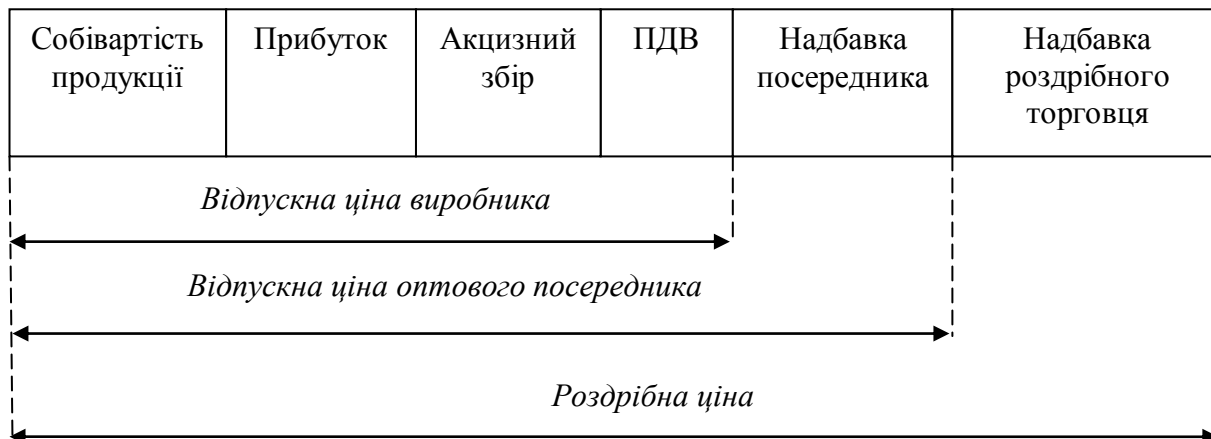


Рис. 5.2 – Склад кінцевої ціни продукції, товарів

Одним з елементів роздрібно-торговельної ціни є податок на додану вартість (ПДВ), який з'являється на кожному етапі просування товару від виробника до кінцевого споживача.



Податок на додану вартість (ПДВ) – непрямий податок, який сплачують юридичні та фізичні особи, що здійснюють від свого імені виробничу або іншу підприємницьку діяльність на території України залежно від форм власності. Податок на додану вартість сплачується за більшістю товарів та послуг в Україні. Перелік товарів та послуг, на які розповсюджуються податкові пільги зі сплати ПДВ, визначаються на законодавчому рівні.

Елементний склад ціни у значній мірі залежить від особливостей продукції, товару та джерел їх надходження. Якщо товар входить до переліку підакцизних товарів, до складу ціни входить *акцизний податок*. При імпорті товару під час визначення його ціни враховують *митні платежі*.

Доходи підприємства у значній мірі залежать від ціни на продукцію, товари та послуги, що зумовлює необхідність розробки та реалізації відповідної цінової політики.



Цінова політика підприємства – комплекс принципів та заходів щодо встановлення та коригування цін на продукцію, товари та послуги залежно від кон'юнктури ринку та умов господарювання.

Цінова політика на підприємстві формується за дотримання відповідних *цільових настанов*, якими є:

- лідерство на ринку ;
- отримання цільової норми прибутку;
- відповідність очікуванням покупців;

- збереження існуючого положення.

Подані орієнтири взаємопов'язані. Відповідність цін ринковій кон'юнктурі забезпечує реалізацію продукції та сприяє отриманню прибутку. Якщо ціни на продукцію, товари (послуги) неконкурентоспроможні, необхідно знаходити можливість зниження закупівельних цін на сировину, матеріали тощо, оптимізації поточних витрат або зменшувати норму цільового прибутку.



...Політика ціноутворення значно впливає на ефективність діяльності компанії (що далеко не завжди усвідомлюють менеджери вищої ланки). Зазвичай ефективне ціноутворення – єдиний спосіб, за допомогою якого нове керівництво має можливість практично миттєво домогтися збільшення прибутку компанії...

Пітер Дойль «Маркетинг – менеджмент і стратегії»

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

Планову виручку від реалізації продукції визначають методом прямого рахунку, множенням кількості реалізованих виробів на їхню реалізаційну ціну і додаванням отриманих сум за всією номенклатурою виробів.

Виручку від реалізації кожної номенклатури виробів визначають за формулою:

$$BP = Kp * Ц, \quad (5.1)$$

де BP – виручка від реалізації конкретного виду продукції, грн.; Kp - кількість реалізованих виробів у натуральному вимірі; Ц - ціна реалізації кожного виробу, грн.

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

$$BP = Зп + Тп - Зк, \quad (5.2)$$

де BP - виручка від реалізації конкретного виду продукції, грн.; обсяг реалізації в плановому періоді; Зп, Зк- залишки кожного виду готових виробів на складі та відвантажених на початок та на кінець планового періоду, грн.; Тп - випуск товарної продукції в плановому періоді, грн.

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

5.2. Собівартість продукції та поточні витрати підприємств

Процеси використання матеріальних, нематеріальних та трудових ресурсів, а також залучення фінансових ресурсів із різних джерел пов'язані з певними витратами суб'єктів господарювання. Витрачання ресурсів

підприємства знаходить відображення у активі балансу у формі *капіталізованих витрат*, або витрат майбутніх періодів (під активом у даному випадку розуміють грошові засоби, права вимог на грошові засоби, витрати майбутніх періодів). А витрати поточного періоду або *декапіталізовані витрати* знаходять відображення у «Звіті про фінансові результати» (додаток А). *Процес декапіталізації* визначає поступове перенесення капіталізованих витрат (відображених у балансі) на витрати звітного періоду.



Відповідно до НП(С)БО 16 **витратами звітного періоду** визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці *витрати можуть бути достовірно оцінені*.

У практичній діяльності *витрати (cost) підприємства* – це зменшення економічних вигід у результаті вибуття активів (грошових засобів, іншого майна) та/або виникнення зобов'язань, що призводять до зменшення капіталу власників цього підприємства, за виключенням вилучення капіталу за їх рішенням.

Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

Якщо актив забезпечує одержання економічних вигід протягом кількох звітних періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості (наприклад, у вигляді амортизації) між відповідними звітними періодами.



Відповідно до НП(С)БО 16 не визнаються витратами й не включаються до звіту про фінансові результати:

- платежі за договорами комісії, агентськими угодами та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала тощо;
- попередня (авансова) оплата запасів, робіт, послуг;
- погашення одержаних позик;
- інші зменшення активів або збільшення зобов'язань, що не відповідають ознакам, наведеним у пункті 6 цього Положення (стандарту);
- витрати, які відображаються зменшенням власного капіталу відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку;
- балансова вартість валюти.

Різноманіття ресурсів, напрямів їх використання та оцінок викликають необхідність класифікації витрат підприємств (табл. 5.3).

1. *За сферою витрачання* витрати підприємств розрізняють як трансформаційні, організаційні та трансакційні.

Трансформаційні витрати (виробничі витрати) – це витрати з трансформації фізичних властивостей матеріалу в процесі використання

факторів виробництва, внаслідок чого отримується продукт, який має певну цінність.

Таблиця 5.3 – Класифікація витрат підприємства

Ознаки класифікації	Групи витрат
1. За сферою витрачання	1.1. Трансформаційні витрати
	1.2. Організаційні витрати
	1.3. Трансакційні витрати
2. За правом власності на ресурси	2.1. Зовнішні (явні)
	2.2. Внутрішні (неявні)
3. За способом подання	3.1. Економічні
	3.2. Бухгалтерські
4. За періодом прийняття рішення	4.1. Догострокові
	4.2. Короткострокові
5. В залежності від реагування на зміни обсягів діяльності	5.1. Умовно-постійні
	5.2. Умовно-змінні
6. За можливістю віднесення на собівартість продукції	6.1. Прямі
	6.2. Непрямі
7. За видами економічної діяльності відповідно до П(С)БО 16	7.1. Операційні витрати
	7.2. Фінансові витрати
	7.3. Витрати від участі в капіталі
	7.4. Інші витрати
	7.5. Витрати з податку на прибуток
8. За економічними елементами	8.1. Матеріальні витрати
	8.2. Витрати на оплату праці
	8.3. Відрахування на соціальне страхування
	8.4. Амортизація
	8.5. Інші операційні витрати

Організаційні витрати (витрати з внутрішнього управління) – це витрати із забезпечення контролю й розподілу ресурсів, а також витрати з мінімізації опортуністичного поводження усередині організації (опортуністичне поводження – це поводження економічного агента у відповідності з власними інтересами, яке кривдить інтереси партнерів).

Окрім витрат ресурсів, що пов'язані безпосередньо з виробничими процесами та процесами внутрішнього управління діяльність підприємств в умовах *невизначеності* ринкових відносин супроводжується *транзакційними витратами*, які є взаємозалежними з організаційними витратами, збільшення одних веде до зменшення інших і навпаки.

Транзакційні витрати пов'язані з виконанням функцій обміну підприємствами як на стадії закупівлі необхідних ресурсів, так і на стадії продажу продукції, товарів та послуг. Це витрати зі збору й обробки інформації, витрати проведення переговорів та прийняття рішення, витрати контролю та юридичного захисту виконання контрактів. До складу транзакційних витрат відносять: витрати пошуку необхідної інформації; витрати ведення переговорів; витрати вимірювання; витрати специфікації та захисту прав власності; витрати опортуністичного поводження («моральний ризик» та вимагання). Платність ринкових транзакцій, надає можливість

підприємцю (менеджеру) оцінити зовнішні трансакційні витрати, що виникають внаслідок налагодження відносин з різними економічними суб'єктами, а також визначити який вид діяльності доцільно підтримати на підприємстві, а який – виключити.

2. *За правом власності на ресурси* витрати підприємств розподіляють на *зовнішні* та *внутрішні*, або на *явні* та *неявні*. *Зовнішні* або *явні витрати* – це витрати на оплату чужих ресурсів, що купуються, тобто ресурсів, які належать постачальникам, що не є власниками підприємства. *Внутрішні* або *неявні витрати* – це грошові платежі, які могли б бути отримані за самостійно використовуваний ресурс, що перебуває у власності підприємства, за найкращого – з можливих способів його застосування.

3. Відповідно до попередньої ознаки класифікації витрат у мікроекономіці існують різні підходи *за способом їх подання*. Зокрема їх можна розглядати як цінність витрачених ресурсів у фактичних цінах їх придбання та як цінність інших благ, що можна було б отримати за найбільш вигідного з усіх можливих альтернативних напрямів використання тих же ресурсів. У першому випадку говорять про *бухгалтерські* витрати у другому – про *економічні* витрати.

Економічні витрати це витрати сприятливих можливостей, або цінності найкращої з відкинутих альтернатив, це сукупність явних і неявних витрат. Показники економічних витрат використовують під час *обґрунтування управлінських рішень*, щодо залучення та використання різноманітних ресурсів. Їх визначення лежить у площині *управлінського обліку*.



Розуміння економістами витрат ґрунтується на факті рідкості ресурсів і можливості їх альтернативного використання... Вони безпосередньо пов'язані з відмовою від можливості виробництва альтернативних товарів і послуг. Точніше кажучи, економічні витрати будь-якого ресурсу, обраного для виробництва товару, дорівнюють його вартості, або цінності, при найкращому із всіх можливих варіантів використання. Таким чином, якщо під економічними витратами мати на увазі «вартість виробництва», то характерними рисами для них є: 1) використання ресурсів в ім'я одержання результату; 2) обмеженість ресурсів, що використовуються; 3) можливості альтернативного використання ресурсів.

Бухгалтерські витрати підприємств не ідентичні його економічним витратам по ряду параметрів: 1) вони пов'язані тільки з оплатою факторів виробництва, які надходять у підприємство ззовні; 2) вони не завжди пов'язані безпосередньо з виробничим процесом як предметно, так і у часі; 3) вони формуються відповідно до нормативних і законодавчих актів по формуванню прибутку, що підлягає оподаткуванню, та впливають на фінансові результати.

У зв'язку із цим: «Витрати («бухгалтерські») являють собою розподілені по періодах видатки підприємства, що впливають на результати господарської діяльності, грошова оцінка яких відповідає основним приписанням щодо складання звітності».



Бухгалтерські витрати – це витрати, що пов’язані з виробництвом та іншими видами діяльності підприємства. Вони включають лише *явні витрати*, оцінюються у грошовій формі за поточними цінами та тарифами, впливають на *фактичні фінансові результати* відповідного періоду та використовуються у *фінансовому та податковому* обліку. Саме вони знаходять відображення у *фінансовій звітності* й є, в першу чергу, об’єктом інтересів фінансистів підприємств.

4. *За періодом прийняття рішення* виокремлюють витрати довгострокового та короткострокового періодів. Це обумовлено наступними факторами. За інших рівних умов витрати залежать від *цін* на ресурси, що використовуються, та *обсягу* діяльності підприємства. У свою чергу обсяг реалізації товарів залежить від кількості ресурсів, що використовують на підприємстві. У загальному вигляді *витрати підприємства* можуть бути подані як *функція обсягу реалізації товарів і послуг та цін на ресурси*.

Поведінка підприємства щодо ресурсів та характер витрат зумовлені періодом прийняття рішення. У *довгостроковому періоді* всі ресурси підприємства є *змінними*. У пошуках оптимальної комбінації ресурсів, що мінімізує витрати на даний обсяг випуску продукції, підприємець може змінювати обсяги усіх ресурсів, що використовуються, а також замінювати одні ресурси на інші.

Витрати довгострокового періоду (довгострокові витрати) пов’язані переважно з *інвестиціями* та спрямовуються на *розвиток* підприємства. Вони носять *стратегічний характер*, виникають за реалізації інвестиційних проектів, складаються з витрат на будівництво та реконструкцію приміщень, придбання обладнання, транспортних засобів, нематеріальних активів, формування необхідного обсягу оборотних активів, а також включають витрати, пов’язані з довгостроковими фінансовими інвестиціями.

У *короткостроковому періоді* величина окремих видів ресурсів може залишитись незмінною (основні засоби та інші необоротні активи), хоча інші можуть змінюватись для того, щоб забезпечити зростання обсягу реалізації товарів і послуг. У короткостроковому періоді витрати підприємства пов’язані зі забезпеченням *функціонування* господарюючого суб’єкта, зокрема закупівлею, транспортуванням, зберіганням сировини, матеріалів, реалізацією продукції, товарів, наданням послуг, утриманням персоналу, підтримкою майнового потенціалу підприємства, тощо. Ресурси, що використовуються у виробничих та обслуговуючих процесах споживаються та трансформуються у поточні витрати. Подані у грошовому вимірі матеріальні, нематеріальні трудові та фінансові ресурси, що залучені та використані у поточній діяльності підприємства, складають його *поточні витрати*.



Поточні витрати підприємства – виражені у грошовій формі витрати матеріальних, нематеріальних, трудових та фінансових ресурсів, що залучені для забезпечення *функціонування* господарюючого суб’єкта.

5. В залежності від *реагування на зміни обсягу діяльності* витрати короткострокового періоду поділяють на умовно-постійні та умовно-змінні.

До *умовно-постійних* відносять витрати, що залишаються відносно постійними протягом тривалого часу та не змінюють розмір унаслідок зміни обсягу виробництва та реалізації продукції, товарів, послуг. До таких витрат належать витрати на заробітну платню працівникам за посадовими окладами та тарифними ставками, витрати на оренду та утримання приміщень та інвентарю, амортизацію основних засобів, витрати на рекламу, тощо. Умовно-постійні витрати можуть змінюватися стрибкоподібно у достатньо довгостроковому періоді.

До *умовно-змінних* відносять витрати, що змінюються (пропорційно, дегресивно, прогресивно) відповідно до змін обсягу господарської діяльності. До умовно-змінних належать витрати на придбання сировини, матеріалів, їх транспортування, виробничі витрати на паливо, електроенергію, витрати на заробітну платню працівникам за відрядної форми оплати праці та ін.

Знання особливостей поведінки умовно-постійних та умовно-змінних витрат є передумовою ефективного управління ними, зокрема під час визначення планової величини та виявлення резервів їх оптимізації.

6. *За можливістю віднесення на собівартість продукції* виділяють прямі та непрямі витрати. *Прямі* – це витрати, що, на підставі об'єктивних даних, можуть бути віднесені безпосередньо на визначений об'єкт витрат (вид продукції, товару, послуг). *Непрямі* витрати не можуть бути прямо віднесені на конкретний товар. Вони включають витрати, пов'язані з організацією виробництва та управлінням структурними підрозділами, а також виробничі витрати, які неможливо прямо пов'язати з виробництвом конкретного виду продукції. Їх розподіляють на окремий об'єкт вид за використання відповідної бази розподілу (обсягу виробництва, чисельності працюючих, кількості обладнання, виробничою та іншою площею тощо). Даний вид класифікації витрат є важливим під час визначення собівартості та витратомісткості окремих видів продукції, товарів, послуг.

7. *Розподіл витрат за видами діяльності* відповідає діючому порядку обліку та фінансової звітності на підприємстві та використовується для визначення фінансових результатів за послідовністю їх формування. Склад витрат з урахуванням діючої системи обліку та фінансової звітності подано на рис. 5.3.

У складі *витрат операційної діяльності* виділяють собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати; у складі *витрат фінансової діяльності* – відсотки за кредит, у складі *витрат інвестиційної діяльності* – витрати з реалізації необоротних активів. Окрім поданих, до витрат звітного періоду включають також *інші витрати*, які виникають в процесі діяльності (крім фінансових витрат), але *не пов'язані з реалізацією товарів та послуг*.

Основною складовою операційних витрат є *собівартість реалізованої продукції* (товарів, робіт, послуг).

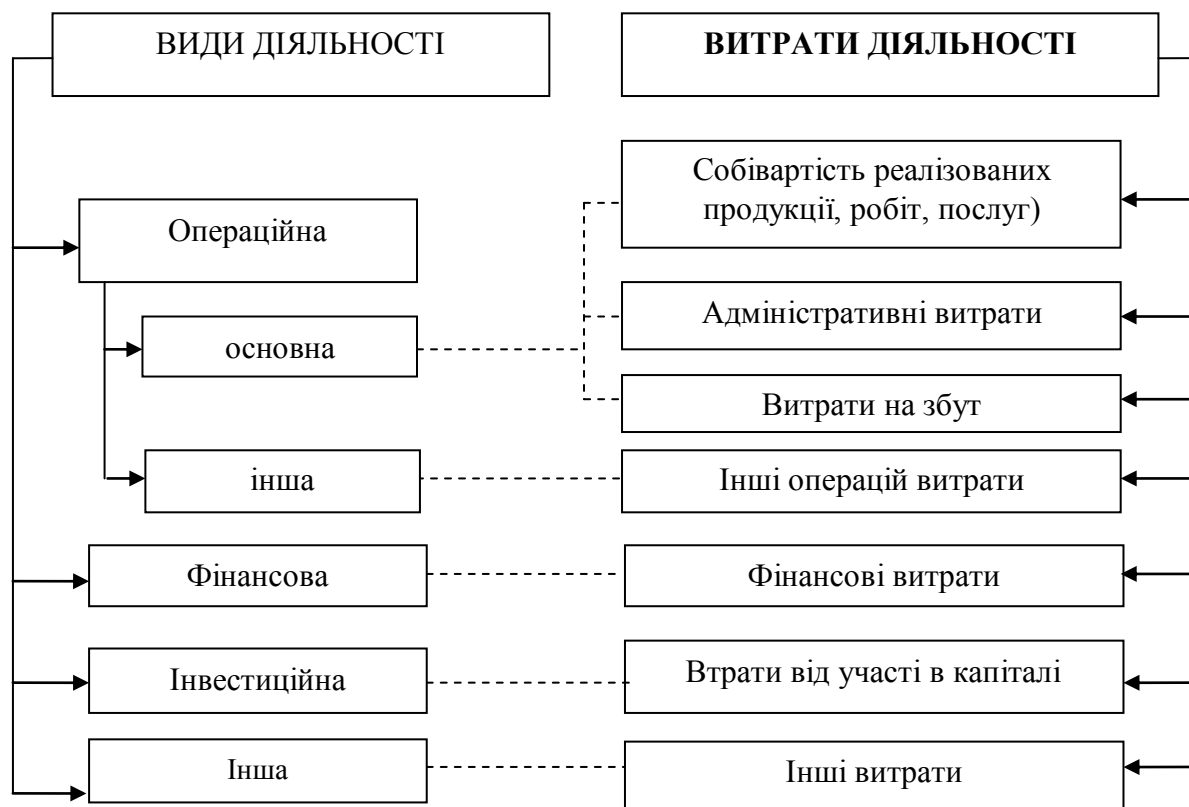


Рис. 5.3 – Витрати підприємства за видами діяльності згідно положень (стандартів) бухгалтерського обліку НП(С)БО 16

Собівартість продукції (робіт, послуг) складається з **виробничої собівартості**, яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих 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.

Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) установлюються підприємством. Зміст основних елементів витрат виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) представлено у табл. 5.4.

Загальновиробничі витрати у складі собівартості продукції (робіт, послуг) в свою чергу поділяються на постійні і змінні.

До *змінних* загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування і управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності. Змінні

загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо), виходячи з *фактичної потужності звітного періоду*.

Таблиця 5.4 – Зміст основних елементів витрат *виробничої собівартості продукції* (робіт, послуг)

Елементи витрат	Зміст елементів витрат
Прямі матеріальні витрати	Вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу вироблюваної продукції, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат. Прямі матеріальні витрати зменшуються на вартість зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва.
Прямі витрати на оплату праці	Заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.
Інші прямі витрати	Інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат: відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація, втрати від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів), зменшеної на її справедливую вартість, та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку.
Загальновиробничі витрати	<p>Витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління цехами, дільницями тощо; відрахування на соціальні заходи й медичне страхування апарату управління цехами, дільницями; витрати на оплату службових відряджень персоналу цехів, дільниць тощо).</p> <p>Амортизація основних засобів та нематеріальних активів загальновиробничого (цехового, дільничного, лінійного) призначення.</p> <p>Витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення.</p> <p>Витрати на вдосконалення технології й організації виробництва.</p> <p>Витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання виробничих приміщень.</p> <p>Витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата праці загальновиробничого персоналу; відрахування на соціальні заходи, медичне страхування робітників та апарату управління виробництвом; витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю продукції, робіт, послуг).</p> <p>Витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону навколишнього природного середовища.</p> <p>Інші витрати (внутрішньозаводське переміщення матеріалів, деталей, напівфабрикатів, інструментів зі складів до цехів і готової продукції на склади; нестачі незавершеного виробництва; нестачі і втрати від псування матеріальних цінностей у цехах; оплата простоїв тощо).</p>

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

Витрати, пов'язані з *операційною діяльністю*, які не включаються до *собівартості* реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), поділяються на *адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати* (табл. 5.5). Ці витрати разом із *виробничою собівартістю* реалізованої продукції становлять ***повну фактичну собівартість готової продукції звітного періоду***.

Собівартість реалізованих товарів визначається за НП(С)БО 9 «Запаси».



Для підприємств торгівлі собівартість реалізованих товарів включає наступні елементи:

- суми, що сплачують відповідно до договору постачальникові (продавцеві) товарів за винятком непрямих податків;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку із придбанням товарів, що не відшкодовуються підприємству;
- транспортно-заготівельні витрати, що включають витрати на вантажно-розвантажувальні роботи, транспортування товарів всіма видами транспорту, страхування транспортних ризиків;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані із придбанням товарів та доведенням їх до стану, у якому вони придатні для використання в запланованих цілях. У цю групу відносять прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати підприємства на доробку й підвищення якісних характеристик товарів

Наступні групи витрат не пов'язані безпосередньо з операційною діяльністю.

До ***фінансових витрат*** відносяться витрати на проценти (за користування кредитами отриманими, за облігаціями випущеними, за фінансовою орендою тощо) та інші витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями (крім фінансових витрат, які включаються до собівартості кваліфікаційних активів відповідно до НП(С)БО 31 «Фінансові витрати»).

Втрати від участі в капіталі є збитками від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, які обліковуються методом участі в капіталі.

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

Таблиця 5.5 – Зміст інших статей витрат, що формують повну собівартість готової продукції (робіт, послуг)

Елементи витрат	Зміст елементів витрат
Адміністративні витрати	<ul style="list-style-type: none"> - загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо); - витрати на службові відрядження і утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу; - витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання; - винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські тощо); - витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телекс, факс тощо); - амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання; - витрати на врегулювання спорів у судових органах; - податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, що включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг); - плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків, а також витрати, пов'язані з купівлею-продажем валюти; - інші витрати загальногосподарського призначення.
Витрати на збут	<ul style="list-style-type: none"> - витрати пакувальних матеріалів для готової продукції; витрати на ремонт тари; - оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут; - витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг); - витрати на передпродажну підготовку товарів; - витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом; - витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг; - витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги; - витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування; - витрати на страхування призначеної для подальшої реалізації готової продукції (товарів), що зберігається на складі підприємства; - інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг.
Інші операційні витрати	<ul style="list-style-type: none"> - витрати на дослідження та розробки; - собівартість реалізованих виробничих запасів, складається з їх облікової вартості та витрат, пов'язаних з їх реалізацією; - сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів; - втрати від операційної курсової різниці; - втрати від знецінення запасів; - нестачі й втрати від псування цінностей; - визнані штрафи, пеня, неустойка; - витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення; - інші витрати операційної діяльності.

До таких витрат належать:

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

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

До складу витрат за податком на прибуток відноситься загальна сума витрат за цим податком, яка включає поточний податок на прибуток з урахуванням відстроченого податкового зобов'язання та відстроченого податкового активу.

Узагальнено склад витрат підприємств України за 2015 рік за видами економічної діяльності представлено у табл. 5.6.

Таблиця 5.6 – Структура витрат підприємств України за 2015 рік за видами економічної діяльності

Види економічної діяльності	%% до загальної суми витрат		
	Операційні витрати	Інші витрати	Із загальної суми витрат собівартість
Усього	86,2	13,4	62,2
сільське, лісове та рибне господарство	88,3	11,6	66,6
промисловість	86,1	13,7	62,8
будівництво	83,3	16,3	62,5
оптова та роздрібна торгівля	92,3	7,4	72,1
транспорт, складське господарство	90,5	8,5	65,7
організація харчування	89,5	11,2	39,3
інформація та телекомунікації	80,5	17,9	44,8
фінансова та страхова діяльність	58,6	40,8	27,8
операції з нерухомим майном	67,1	32,6	16,0
професійна, наукова та технічна діяльність	72,4	27,3	52,4
адміністративне обслуговування	84,3	15,2	48,2
освіта	95,6	3,3	49,9
охорона здоров'я	88,2	11,2	59,4
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	83,8	15,7	25,9
надання інших видів послуг	95,4	3,0	66,2

Показники таблиці свідчать, що для більшості видів економічної діяльності основна частка витрат приходить на операційну діяльність. Відносно високі витрати, що пов'язані з іншими видами діяльності, характерні для фінансової та страхової діяльності, операцій з нерухомим майном, науковою та технічною діяльністю. Собівартість продукції, товарів, робіт та послуг займає достатньо високу частку у галузях виробничої сфери, торгівлі, транспортному та складському господарстві.

У «Звіті про фінансові результати» витрати операційної діяльності групуються за *економічними елементами*, які понесло підприємство в процесі своєї діяльності протягом звітного періоду за вирахуванням внутрішнього обороту, що в певній мірі дає можливість визначати витратомісткість окремих видів ресурсів. До них відносяться: матеріальні затрати; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизація; інші операційні витрати.

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

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

Вартість зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва, не включається до елемента операційних витрат «*Матеріальні затрати*».

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

До складу елемента «*Відрахування на соціальні заходи*» включаються: відрахування на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства, відрахування на інші соціальні заходи.

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

До складу елемента «*Інші операційні витрати*» включаються витрати операційної діяльності, які не увійшли до складу інших елементів.

Зазначимо, що частина витрат, пов'язаних із виробництвом продукції, може бути не визнана витратами звітного періоду і складе затрати в незавершеному виробництві.

Крім того, частина витрат поточного періоду може бути відкладена, тобто такі витрати будуть включені до собівартості продукції в майбутніх періодах. Ці витрати визнаються витратами майбутніх періодів і підлягають включенню до витрат на виробництво продукції (робіт, послуг) у подальші місяці.

Існує й інша категорія витрат, які фактично ще не здійснені, але вже включені до витрат на виробництво продукції (робіт, послуг). Тобто вони зарезервовані для майбутніх затрат і формують спеціальні забезпечення (за винятком суми забезпечення, яка включається до первісної вартості основних засобів), кошти яких у міру необхідності використовуються на оплату

відпусток, виконання гарантійних зобов'язань, виплату матеріального заохочення та ін.



Відповідно до НП(С)БО 16 установлені такі правила визнання витрат:

- витрати визнаються одночасно зі зменшенням активів (наприклад, при списанні сировини та матеріалів у виробництво) або збільшенням зобов'язань (наприклад, при нарахуванні зарплати працівникам підприємства), що призводить до зменшення власного капіталу (прибутку) підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу між власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені;
- датою визнання витрат звітного періоду є дата визнання доходу, для одержання якого вони здійснені;
- якщо витрати неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, то вони визнаються в періоді їх здійснення;
- якщо актив (наприклад, об'єкт основних засобів) забезпечує одержання економічних вигід протягом декількох періодів, то витрати у вигляді нарахованої амортизації визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості між відповідними звітними періодами.

5.3. Прибуток та фінансові результати

Виробничо-комерційна діяльність підприємств супроводжується витратами різного виду та різної значущості. Їх облік та порівняння із зустрічними потоками доходів дозволяють визначати **фінансові результати** як характеристику результативності роботи у певному періоді. Витрати багатоаспектні та різноманітні, вони здійснюються безперервно, крім того їх можна по-різному оцінювати. В зв'язку з цим їх облік є одним з ключових розділів сучасного бухгалтерського обліку. Розрізняють *три види обліку* податковий, фінансовий та управлінський.

Метою податкового обліку є формування інформації о правильності розрахунку та своєчасності сплати податків. Ця інформація має обмежений доступ та призначена для податкових установ, які представляють інтереси держави.

Метою фінансового (бухгалтерського) обліку є генерування звітних даних, що дозволяють стороннім особам приймати рішення відносно певного підприємства. Інформація є загальнодоступною для інвесторів, кредиторів та інших контрагентів суб'єкта господарювання.

Метою управлінського обліку є забезпечення управлінського персоналу інформативними даними, що корисні для оптимізації внутрішньої діяльності, особливо оптимізації процесу управління витратами та фінансовими результатами. Відповідно до інтересів користувачів управлінський облік має відповідати таким цілям: децентралізація контролю в розрізі центрів відповідальності за обліком витрат і формуванням собівартості продукції; впорядкування інформації в управлінській звітності, необхідної для прийняття управлінських рішень і розробки стратегічних дій підприємства.

Управлінський облік є складником процесу управління та надає інформацію, важливу для: визначення стратегії та планування майбутніх операцій підприємства; контролювання поточної діяльності; оптимізації використання ресурсів; оцінки ефективності діяльності; зниження рівня суб'єктивності в процесі прийняття рішень.

Кількість користувачів інформації обмежена управлінським персоналом підприємства.

Якщо порядок та організація податкового й фінансового обліку регламентується нормативними документами, відповідними міжнародними та національними стандартами податкового та бухгалтерського обліку, то організація управлінського обліку є прерогативою керівництва підприємств.

Відповідно до НП(С)БО 1 в Україні господарюючі суб'єкти складають «Звіт про фінансові результати», у якому підводять підсумки доходів та витрат звітного періоду. У розділі «загальні положення» даного стандарту, поряд з визначенням термінів «доходи», «витрати» даються характеристики прибутку та збитку, які являють собою відповідно суми перевищення доходів над пов'язаними з ними витратами або витрат над пов'язаними з ними доходами. У даному положенні фінансові результати асоціюються з показниками прибутку. «Звіт про фінансові результати» дає можливість визначити основні причини прибутковості (збитковості) підприємства. Основною метою даного звіту є освідомлення користувачів про прибуток (збиток), що отриманий (понесений) підприємством.



У Фінансовому словнику прибуток визначається:

- 1) як сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати;
- 2) як перевищення сукупних доходів над сукупними витратами.

Також підкреслюється, що прибуток є узагальнюючим показником фінансових результатів виробничо-господарської діяльності підприємства, характеризує частину чистого доходу, отриманого на вкладений капітал підприємства, що є нагородою за ризик підприємницької діяльності [с. 356]. Далі розглядається цілий перелік показників прибутку, які відрізняються методами розрахунку на рівні підприємства. До них віднесені: балансовий, валовий, бухгалтерський, маржинальний, чистий та ін. види прибутку.

Фінансовий словник / Загородній А.Г. та ін.. – 4-те вид., випр. та доп. – К.: Т-во «Знання», КОО; Л.: Вид-во Львів. банк. Ін.-ту НБУ, 2002. – 566 с.

У перерахованих вище визначеннях немає чіткого розмежування понять «прибуток» та «фінансові результати».

Економісти трактують прибуток набагато ширше та розглядають його із двох сторін: як економічну категорію і як результат (показник) практичної діяльності господарюючих суб'єктів.

З огляду економічної теорії прибуток є складною економічною категорією, історичний погляд на розуміння сутності якої свідчить про неоднозначність її трактувань з точки зору визначення природи прибутку та джерел його виникнення.



Представники класичної економічної теорії розглядали прибуток як доход, що виникає в результаті прав володіння капіталом, землею та працею.

Джерело формування прибутку економічна теорія К. Маркса та його послідовників пояснює природою капіталістичної експлуатації. Прибуток у цьому випадку трактується як перетворена форма доданої вартості, результат співвідношення необхідної та прибавочної праці.

Неокласична (маржинальна) школа економічної теорії, ґрунтуючись на теорії продуктивності капіталу та концепції граничної корисності, визначали прибуток як нагороду за використання капіталу та інших факторів виробництва або за ризик в умовах невизначеності недосконалої конкуренції. У кейнсіансько-неокласичному напрямку можна виділити наступні теорії прибутку: виробничого капіталу, у якій прибуток - результат функціонування капіталу як обов'язкового фактора будь-якого виробництва; стримування, при якій прибуток є нагородою за відстрочку особистого споживання власного капіталу, за ризик очікування ефекту від вкладених у виробництво засобів; прибутку як трудового доходу від підприємницької діяльності у всіх її проявах; прибутку як результату існування монополії.

В основі даних теорій лежить постулат про обмеженість ресурсів в умовах ринкової економіки, що регулюється політикою держави.

Сучасні теорії прибутку базуються на соціальних аспектах і ролі політики держави, суспільних інститутів, що зростає, у розподілі економічних благ. Прибуток у цьому випадку розглядається як сукупність економічних благ, які одержують суб'єкти господарювання в результаті своєї діяльності. Економічні блага є об'єктом або результатом економічної діяльності, тобто ті, які можна одержати в кількості, обмеженій у порівнянні із потребами, що задовольняються.

Таким чином, ми бачимо, що теорії прибутку розвивалися та видозмінювалися разом з розвитком виробництва й економічних відносин, але *прибуток* як і раніше є складною економічною категорією, в основі якої лежать *ціннісно-вартісні відносини між суб'єктами господарювання (власниками факторів виробництва) із приводу створення, перерозподілу та форми присвоєння економічних благ, створених у результаті виробничо-фінансових процесів.*

Важливість і значимість категорії прибутку визначається тією *роллю*, що він виконує в господарському механізмі сучасного суспільства.



Прибуток на рівні підприємства є основним мотивом підприємницької діяльності; критерієм ефективності господарської діяльності; головним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів для розвитку підприємства; захисним механізмом від погрози банкрутства; джерелом росту ринкової вартості підприємства. **На рівні суспільства** в цілому прибуток є рушійною силою економічного розвитку, а також важливим джерелом задоволення соціальних, екологічних та ін. суспільних потреб.

Прибуток виступає тут як форма вираження результативності, ефективності роботи підприємства. Передбачається, що якщо підприємство не максимізує прибуток, то воно рано або пізно буде виключено із числа агентів ринку в ході природного відбору, що реалізується механізмом ринкової конкуренції.

Мікроекономіка залежно від підходів до оцінки розглядає прибуток підприємства у двох аспектах: економічному та бухгалтерському.



Під **економічним прибутком** розуміють - загальну виручку за винятком всіх витрат (зовнішніх та внутрішніх, включаючи в останній нормальний прибуток підприємця). **Нормальний прибуток** як частина внутрішніх витрат являє собою мінімальну плату, необхідну для утримання підприємця (власника) у рамках даного напрямку діяльності. Звідси економічний прибуток - це доход, отриманий понад нормальний прибуток.

Бухгалтерський прибуток являє собою загальну виручку фірми за винятком тільки зовнішніх витрат.

Розходження пов'язані не стільки з кількісними вимірами результатів діяльності підприємства, а з економічними відносинами між власниками підприємства та зовнішніми постачальниками ресурсів із приводу використання обмежених ресурсів і розподілу отриманих доходів між ними.

З фінансової точки зору більш реалістичним представляється бухгалтерський підхід до оцінки прибутку як різниці між доходами, під якими розуміють збільшення сукупної вартісної оцінки активів підприємства, що супроводжується збільшенням капіталу власників, і витратами, під якими розуміють зменшення сукупної вартісної оцінки активів, що супроводжується зменшенням капіталу власників, за винятком операцій, пов'язаних з навмисною зміною цього капіталу.

Процес визначення прибутку включає два основних кроки:

- 1) правильне визначення доходів, що відносяться до звітного періоду;
- 2) співвіднесення відповідних витрат з доходами за цей період.

У зв'язку із цим, *бухгалтерський підхід в оцінці прибутку відрізняється від економічного за наступними параметрами:*

- наявністю верифіцируємої та об'єктивної інформаційної бази для розрахунку різних показників прибутку в силу чіткого відособленого обліку доходів та витрат, що спрощує розрахунки й забезпечує однозначність оцінок;

- використанням у розрахунках тільки реалізованих доходів, відповідно до принципу обережності, коли «витрати завжди очевидні, а доходи завжди сумнівні».

Економічний підхід корисний - для розуміння сутності прибутку, а також для обґрунтування тих або інших управлінських рішень, що впливають на результати діяльності підприємства. Він дозволяє більш об'єктивно оцінити ефективність та конкурентоздатність підприємства в довгостроковій перспективі. Бухгалтерський підхід дозволяє зрозуміти логіку та порядок

його практичного вирахування і є важливим інструментом оперативного управління підприємством.

Все вищесказане дозволяє зробити висновок, що **прибуток** це складна економічна категорія, що має різноманіття трактувань, у зв'язку із чим, *кількісно визначається неоднозначно*. Це не дозволяє, на нашу думку, поставити знак рівності між прибутком та фінансовими результатами підприємства, що знаходять відображення у фінансовій звітності.

Результат - це підсумок всіх видів діяльності господарюючого суб'єкта за певний період часу. Існує безліч критеріїв, по яких можна виміряти результати діяльності. Серед них найбільш часто використовуються - зміни обсягу продажів, прибутку та показників випуску.

Результат трансформаційного виробничого процесу на підприємстві виражається в кінцевих продуктах – продукції, товарах, послугах. Грошова оцінка результату в зіставленні з витратами ресурсів на виході міра рівня економічності.

Таким чином, результат діяльності підприємства в цілому не може розглядатися тільки як результат «виробництва». Він залежить від функціонування фінансової та інвестиційної сфер підприємства. Кожен цикл діяльності підприємства, пов'язаний з виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг), завершується певним фінансовим результатом, що одночасно виступає необхідною умовою наступного витка його діяльності.



Фінансовим результатом називається в силу того, що він являє собою певну суму (фонд) коштів, що формується в процесі всіх видів діяльності підприємства, а потім розподіляється між підприємством, державою, інвесторами, кредиторами, власниками й ін. контрагентами.

Його розмір, ефективний розподіл та використання забезпечують зміцнення державного бюджету, визначають економічне благополуччя власників, сприяють росту інвестиційної привабливості та ділової активності підприємства як у виробничій, так й у фінансовій сферах.

Фінансовий результат також як і прибуток визначається як різниця між доходами та витратами. У силу того, що видів доходів та витрат, так само як і способів їх агрегування, досить багато, та їх значимість у господарській діяльності підприємства різна, *відмінності фінансових результатів від прибутку варто розглядати поетапно*.

1. Насамперед, при розрахунку фінансових результатів ураховуються тільки *поточні доходи* й *поточні витрати*. Поточні витрати - це збільшення зобов'язань або зменшення активів у процесі поточної діяльності для одержання доходу звітного періоду. Величина прибутку, крім цього, зв'язана й з капітальними (незавершеними) витратами, які розглядаються як збільшення зобов'язань або зменшення активів у процесі поточної діяльності для одержання доходу або іншої вигоди в майбутніх періодах. Так, капітальні витрати можуть зменшити фінансові результати поточного року, але збільшити прибуток у майбутніх періодах. І навпаки низькі поточні

витрати (невеликий рівень амортизаційних відрахувань, скорочення витрат на рекламу й обслуговування покупців та ін.) і високі фінансові результати поточного періоду можуть негативно відбитися на розмірах прибутку в майбутньому.

2. Різниця лежить також у площині *відмінностей між бухгалтерськими та економічними витратами* підприємства, що було розглянуто у попередньому підрозділі. Ці положення стосуються й змісту доходів. Так, не всі доходи, що беруть участь у формуванні фінансових результатів можна вважати джерелом прибутку, наприклад: приріст майна при переоцінці з метою протидії інфляційним процесам, надзвичайні доходи та ін.

3. Фінансові результати утворюються *в результаті всіх видів діяльності* підприємства *за певний період часу*, звичайно за квартал або рік і визначаються на основі бухгалтерських оцінок, тобто на *основі реалізованих доходів і зроблених витрат* (принцип нарахування або касовий) *у поточних цінах*. У зв'язку із цим вони істотно *залежать від облікової політики підприємства* та не враховують зміну вартості грошей у часі.

4. Фінансові результати є джерелом поповнення власного капіталу підприємства, беруть участь у формуванні чистого прибутку підприємства, але не ідентичні останньому.

Якщо прибуток, особливо економічний, є більш об'єктивним показником ефективності та конкурентоздатності підприємства в довгостроковій перспективі, то фінансові результати, визначені на основі бухгалтерських даних, не завжди дають адекватну поточному положенню інформацію. Проте, фінансові результати є *мірою абсолютної економічності* та впливають на загальну ефективність господарсько-фінансової діяльності підприємства. Вони є *реальним внутрішнім джерелом фінансових ресурсів*, засобом досягнення різних цілей підприємства (економічних, технічних, соціальних, екологічних та ін.).

5. Фінансові результати як досить стандартизована система показників, *обумовлена нормативними та інструктивними матеріалами по формуванню фінансової звітності*, забезпечує різних користувачів однозначною інформацією про стан справ на підприємстві.

6. І останній момент, якщо прибуток є об'єктом більше стратегічного та тактичного управління, то фінансові результати є інструментом тактичного та оперативного управління й контролю.



Таким чином, **фінансові результати** являють собою бухгалтерську оцінку різниці між поточними доходами в процесі їх формування, розподілу та використання на покриття відповідних їм елементів поточних витрат підприємства за всіма видами діяльності за певний період часу й відповідно до нормативної бази складання фінансової звітності.

При певній близькості та схожості понять «прибуток» й «фінансові результати» між ними існують певні якісні та кількісні розходження (табл. 5.7).

Таблиця 5.7 - Основні характеристики понять «прибуток» та «фінансові результати» підприємства

Характеристики	Прибуток	Фінансові результати
Види доходів, що беруть участь у формуванні	Майбутні (очікувані) та поточні	Поточні, реалізовані
Види бухгалтерських витрат, що беруть участь у розрахунках	Капітальні та поточні	Поточні, зроблені
Види економічних витрат, що беруть участь у формуванні	Зовнішні й внутрішні	Зовнішні
Сфера формування	Виробництво в широкому розумінні та перерозподільні відносини	Всі види діяльності підприємства
У більшій мірі виражає інтереси	Власників капіталу (інвесторів), менеджерів	Різних контрагентів: власників, державу, кредиторів, менеджерів, персонал
Види оцінки	Економічна та бухгалтерська	Бухгалтерська
Зв'язок із законодавчою та нормативною базою	Визначає формування тільки оподаткованого та чистого прибутку підприємства	Визначає всі види фінансових результатів
Джерело інформації	Управлінський та бухгалтерський облік	Бухгалтерський облік
Об'єкт управління	Стратегічного та тактичного	Тактичного та оперативного
Співвіднесення з часом	Співвідноситься з певним періодом часу, конкретною поточною господарською операцією, інвестиційним проектом	За певний період часу
Зв'язок із власним капіталом, активами	Нерозподілений чистий прибуток є джерелом поповнення власного капіталу	
Знаходить вираження	У зроблених економічних благах	В економічних вигодах, отриманих коштах у результаті використання активів підприємства

Розмаїтість видів доходів та витрат підприємства вимагають чіткої *систематизації* й оцінки ієрархії *показників*, що характеризують фінансові результати на різних етапах їх формування.

Нормативний (стандартизований) підхід до визначення величини фінансових результатів підприємства, що впливає з вимог до складання фінансової звітності, дозволяє розмежувати їх види залежно від етапів формування доходів і відповідних їм витрат. При цьому варто врахувати ряд обставин, які обумовлюються нормативними документами.

Перша обставина пов'язана з тим, що фінансові результати є результатом всіх видів діяльності підприємства, у складі якої виділяються результати від звичайної діяльності та результати від надзвичайної діяльності. *Надзвичайна діяльність* відрізняється від звичайної тим, що вона не властива, не типова для даного підприємства, не є очікуваною та

періодично повторюваною. *Відповідно звичайна діяльність* це діяльність, властива даному підприємству, що формує його бізнес та є основним постійним джерелом одержання фінансових результатів. У її, як вже було відмічено, складі виділяють *операційну*, основним елементом якої є *основна діяльність*, та *фінансову й інвестиційну діяльність*.

Друга обставина обумовлена особливостями визначення доходів та витрат від звичайної діяльності (див. підрозділи 5.1, 5.2).

Третя обставина викликана розходженням інтересів груп осіб, що мають відношення до підприємства. У результатах діяльності підприємства - зацікавлені: власники підприємства; його працівники, представлені управлінським персоналом; держава, представлена податковими органами та інші особи (діючі й потенційні контрагенти: постачальники матеріальних та фінансових ресурсів, покупці, банки). Всі вони, беручи участь тією чи іншою мірою у формуванні доходів підприємства, претендують на відповідні виплати: на оплату праці; матеріалів; відсотків по кредитах та позиках; податків й обов'язкових платежів; дивідендів та на розвиток підприємства. Втручання кожної такої групи осіб у розподіл доходів підприємства впливає на формування тих або інших результативних показників, значимість яких для них різна.

З огляду на розглянуті обставини, структуру першого розділу «Звіту про фінансові результати» у відповідності НП(С)БО 1, що відбиває доходи та витрати по видах діяльності підприємства й поетапне формування фінансових результатів підприємства та їх види схематично представлено у табл. 5.8.

Як свідчать дані таблиці розділ I «Звіту про фінансові результати» дозволяє визначити фінансові результати від операційної, звичайної та надзвичайної діяльності, а також підсумковий результат у вигляді чистого прибутку. Коротко зупинимося на характеристиці виділених видів фінансових результатів.

Перший вид доходу - чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, товарів, що визначається шляхом відрахування з виручки від реалізації відповідних непрямих податків, зборів та знижок. Суми, що надходять на користь третіх сторін (ПДВ, акцизні збори в бюджет й ін.) не є економічними вигодами, не приводять до збільшення активів та власного капіталу й виключаються з доходів підприємства.

Формування чистої виручки відбувається на першому етапі перерозподільних відносин між підприємством і державою. Значимість чистої виручки як показника, що характеризує результати діяльності підприємства, зв'язана з наступними положеннями:

- вона визначає реальний обсяг діяльності підприємства та його ресурсний потенціал;

- вона є вихідним показником, що впливає на фінансове становище підприємства;

- вона завжди має позитивні значення й менше піддана впливу випадкових факторів у розглянутому періоді, чим всі наступні показники, що характеризують фінансові результати підприємства;

- вона найменше залежить від облікової політики підприємства, що підвищує можливість її використання для порівняння результатів діяльності різних підприємств.

Таблиця 5.8 - Види фінансових результатів, визначені на основі співвіднесення доходів та витрат за видами діяльності підприємства, за розділом I «Звіту про фінансові результати»

Доходи	Податки, відрахування та витрати
ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ	
Доход (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг, товарів	Податок на додану вартість Акцизний збір Інші відрахування з доходу
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг, товарів	Собівартість реалізованої продукції, робіт, послуг, товарів
Валовий прибуток, збиток (доход) – <i>фінансовий результат від основної діяльності*</i>	Адміністративні витрати Витрати на збут
<i>Фінансові результати від реалізації*</i>	
Інші операційні доходи	Інші операційні витрати
<i>Фінансові результати від іншої операційної діяльності*</i>	
1. Фінансові результати від операційної діяльності	
ІНША ЗВИЧАЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ	
Доход від участі в капіталі	Втрати від участі в капіталі
Інші фінансові доходи	Фінансові витрати
Інші доходи	Інші витрати
<i>Фінансові результати від іншої звичайної діяльності*</i>	
2. Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	
	Податок на прибуток від звичайної діяльності
3. Фінансові результати від звичайної діяльності	
НАДЗВИЧАЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ	
Доходи	Витрати
	Податок з надзвичайного прибутку
<i>Фінансові результати від надзвичайної діяльності*</i>	
4. Чистий прибуток (збиток)	

Примітка: показники зі знаком “*” не виділені у формі «Звіту ...», але можуть бути розраховані на його основі.

Валовий доход, або як в «Звіті ...» він називається «*валовий прибуток (збиток)*», на нашу думку, є показником доходу, а не прибутку. Він відбиває проміжний результат діяльності підприємства. Валовий доход розраховується як різниця між чистою виручкою і собівартістю реалізованої продукції, робіт, послуг та товарів.

Співвіднесення чистої виручки та собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг, товарів) можна позначити як *фінансовий результат від основної операційної діяльності*, який характеризує прибутковість основної

діяльності підприємства й визначає ресурси, що залишаються для покриття адміністративних витрат, витрат на збут, а також витрат інших видів діяльності. Цей показник лежить у полі зору керівництва підприємства, особливо операційних менеджерів, також його величина цікавить й кредиторів.



Не слід плутати фінансовий та економічний погляд на поняття валовий дохід. Економічна теорія під валовим доходом розуміє грошовий вираз знов створеної (доданої) вартості на рівні підприємства, яка являє собою різницю між виручкою від реалізації та матеріальними витратами та витратами на амортизацію й оренду необоротних активів. Сумарно він дорівнює усім витратам на оплату праці та утримання трудових ресурсів (заробітна плата й інші види матеріального стимулювання) та чистий дохід. Останній складається з акцизів, ПДВ, відрахувань у соціальні й інші цільові державні або муніципальні фонди тощо та прибутку підприємств.

Якщо з величини валового прибутку відняти адміністративні витрати та витрати на збут, можна одержати показник, що характеризує **загальний фінансовий результат від реалізації продукції (робіт, послуг, товарів)**, що в цілому характеризує не тільки результативність виробництва, але й ділову активність підприємства та його положення на відповідному ринку.

Підсумкові **фінансові результати від операційної діяльності** визначаються у результаті корегування останнього показника на величину різниці між іншими доходами та іншими витратами від операційної діяльності. *Інші доходи та витрати операційної діяльності* зв'язані як із процесами реалізації інших поточних активів, так і з позареалізаційними операціями. Вони обумовлені відносинами власності та вторинного розподілу. Вони можуть бути регулярними й нерегулярними.

Різницю між іншими операційними доходами та іншими операційними витратами можна представити як **фінансовий результат від іншої операційної діяльності**. Він представляє певний інтерес не тільки для керівництва та власників підприємства, але й для орендарів та інших контрагентів.

Фінансовий результат від операційної діяльності є не що інше, як виробниче сальдо (див. рис. 1.7), тобто він характеризує підсумок, загальну результативність основної та іншої операційної діяльності підприємства. Даний показник характеризує загальний ефект операційної діяльності, визначає можливості щодо виплати відсотків та інших зобов'язань з інвестиційної та фінансової діяльності.

Інша звичайна діяльність підприємства, як було відзначено вище, складається з інвестиційної та фінансової. У «Звіті ...» результати даних видів діяльності можуть бути визначені при зіставленні доходів від участі в капіталі з відповідними втратами, при зіставленні інших фінансових доходів та інших витрат, а також інших доходів і фінансових витрат. Якщо перші дві групи доходів і витрат можна співвіднести з *інвестиційною*, то останню - з *фінансовою діяльністю підприємства*. Формування даних видів доходів та витрат також пов'язані з відносинами власності й перерозподільних відносин

між підприємством і суб'єктами його інвестування, між підприємством і його кредиторами.

Корегування фінансового результату від операційної діяльності на величину фінансового результату від іншої звичайної діяльності дозволяють одержати **фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування**, що з позиції держави є найважливішим фінансовим показником підприємства, тому що визначає його можливості по сплаті податків. Даний вид фінансового результату є об'єктом прямого оподаткування, тобто *оподаткованою базою*. Значимість цього показника пов'язана з тим, що він визначає взаємини між підприємством і державою із приводу розподілу отриманих доходів у результаті всіх видів діяльності. Цей показник, на відміну від раніше розглянутих, можна вважати одним з видів *бухгалтерського прибутку підприємства*, тому що в його склад не входять ніякі елементи поточних (зовнішніх) витрат підприємства.

Податок на прибуток від звичайної діяльності визначається відповідно до НП(С)БО 17 «Податок на прибуток». У «Звіті про фінансові результати» податок на прибуток визначається від прибутку, відбитому в бухгалтерському обліку, не залежно від суми прибутку для цілей оподаткування. Податок на прибуток власниками підприємства розглядаються як елемент витрат.

Фінансові результати (прибуток, збиток) від звичайної діяльності визначається після вирахування податку на прибуток з фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування. У випадку, коли у підприємства відсутні фінансові результати від надзвичайної діяльності, даний показник збігається з показником *чистого прибутку або збитку*.

Фінансові результати від надзвичайних обставин утворюються як різниця між відповідними доходами та витратами, до яких відносяться надходження на користь підприємства і його витрати, що виникають при стихійних лихах, націоналізації майна, страхових відшкодуваннях, списанні вартості матеріальних цінностей непридатних до подальшого використання.

Чистий прибуток (збиток) - це кінцевий фінансовий результат, що знаходить висвітлення у розділі I розглянутої форми звітності. Це також одна з форм бухгалтерського прибутку, що поєднує доход власників, прибуток, що збільшує розмір власного капіталу та формує необхідні капітальні резерви. У зв'язку із цим чистий прибуток представляє основний інтерес для власників, акціонерів підприємства, а також менеджерів у плані формування внутрішніх власних фінансових ресурсів для розвитку підприємства. **Нерозподілений прибуток (чистий прибуток)** звітного періоду характеризує приріст власного капіталу (у випадку збитку - його зменшення), досягнутий у звітному році в результаті господарської діяльності, що знаходить відображення у балансі підприємства.

У наступному (за звітним) роком чистий прибуток розподіляється на дві частини ту, що *реінвестується*, та ту, що *споживається* (дивіденди). Пропорції розподілу чистого прибутку визначаються **«дивідендною політикою»**, що залежить від організаційно-правової форми підприємства,

його уставу, цілей розвитку підприємства та інших моментів. Використання *чистого прибутку на споживання* (виплату дивідендів) зменшує капітал підприємства. У цьому зв'язку *економічним* може вважатися лише та частина прибутку, що споживається власниками, яка перевищує можливу суму виплат по депозиту на вкладений власний капітал. *Реінвестуємий або нерозподілений прибуток* є додатковим джерелом фінансування капітальних вкладень, поповнення оборотних активів й ін. На цьому етапі прибуток стає елементом власного капіталу підприємства й у перспективі може служити додатковим джерелом майбутніх доходів власників капіталу підприємства внаслідок його подорожчання.



Таким чином, **фінансові результати** в практиці господарювання підприємств являють собою комплекс (систему) взаємозалежних стандартизованих показників, що формуються поетапно як різниця між доходами та відповідними їм витратами за видами діяльності.

Результати господарських операцій, що вплинули на зміну суми чистого прибутку (збитку) підприємства, відображають у розділі I «Звіту про фінансові результати», а тих, що вплинули *тільки на зміну інших показників власного капіталу підприємства*, — у розділі II даного звіту, який було додано в 2013 році унаслідок змін, внесених НП(С)БО 1. Він надає змогу проаналізувати доходи підприємства, які призводять до змін його власного капіталу.

Сукупний дохід – це зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій (що впливають на збільшення або зменшення чистого прибутку, збитків підприємства) та інших подій (що впливають на зміну решти видів власного капіталу підприємства, наприклад операції з отримання безоплатних необоротних активів).

До таких доходів належать: дооцінка (уцінка) необоротних активів; дооцінка (уцінка) фінансових інструментів; накопичені курсові різниці; частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств; інший сукупний дохід (див. табл. 5.1).

Наповнення основних статей розділу II «Звіту про фінансові результати (Сукупний дохід)» представлено у табл. 5.9.

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

У статті *«Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом»* наводиться сума податку на прибуток, що пов'язаний з іншим сукупним доходом.

У статті *«Інший сукупний дохід після оподаткування»* наводиться сума іншого сукупного доходу після вирахування податку на прибуток.

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

Таблиця 5.9 – Зміст основних статей сукупного доходу розділу II «Звіту про фінансові результати (Сукупний дохід)»

Стаття	Зміст
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	Наводиться сума дооцінки об'єктів основних засобів та нематеріальних активів, зменшена на суму уцінки таких об'єктів протягом звітного періоду в межах сум раніше проведених дооцінок. Сума дооцінки, яка включається до нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) у випадках, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, до складу сукупного доходу розділу II звіту про фінансові результати не включається.
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	Наводиться сума зміни балансової вартості об'єктів хеджування у порядку, визначеному П(С)БО 13 «Фінансові інструменти». Прикладом фінансового інструменту можуть бути кошти і їхні еквіваленти, депозити і кредити, позики, векселі, облігації, фінансові інвестиції в акції інших підприємств.
Накопичені курсові різниці	Наводиться сума курсових різниць, які відповідно до П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів», відображаються у складі власного капіталу та визнаються в іншому сукупному доході, за умов що підприємство має фінансові інвестиції у господарські одиниці за межами України і щодо них слід нараховувати курсові різниці. Такі різниці є накопичуваними.
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	Наводиться частка іншого сукупного доходу асоційованих, дочірніх або спільних підприємств, облік фінансових інвестицій в яких ведеться за методом участі в капіталі. Зумовлено таке окреме відображення у розділі II звіту про фінансові результати тим, що, відповідно до п. 8 П(С)БО 12, у всіх інших інвесторів сума зменшення (збільшення) фінансових інвестицій на дату балансу відображається у складі інших доходів (витрат).
Інший сукупний дохід	Наводиться сума іншого сукупного доходу, для відображення якого за ознаками суттєвості не можна було виділити окрему статтю, або який не може бути включений до інших статей, наведених у цьому розділі. Наприклад, вартість безоплатно отриманих від інших осіб необоротних активів або за договором оренди цілісних майнових комплексів.

5.4. Формування та розподіл прибутку підприємств

Формування фінансових результатів та прибутку підприємств залежить від великої кількості факторів, знання про які дозволяє цілеспрямовано управляти даним процесом. Знання про значимість, пріоритетність того або іншого фактору, можливостях його використання підвищують ефективність процесу управління та обґрунтованість управлінських рішень. Впливаючи на ті з них, які найбільше тісно пов'язані з параметрами, що управляються, можна формувати фінансові результати, які задовольняють цілям підприємства.

Фінансові результати та прибуток як комплексна система взаємозалежних показників, що формуються поетапно, у вигляді різниці між доходами та відповідними їм витратами, визначаються практично всім

різноманіттям факторів, які впливають на всі аспекти діяльності підприємства. Системне їх подання дозволяє більш ефективно управляти процесом формування фінансових результатів та прибутку (рис. 5.4).

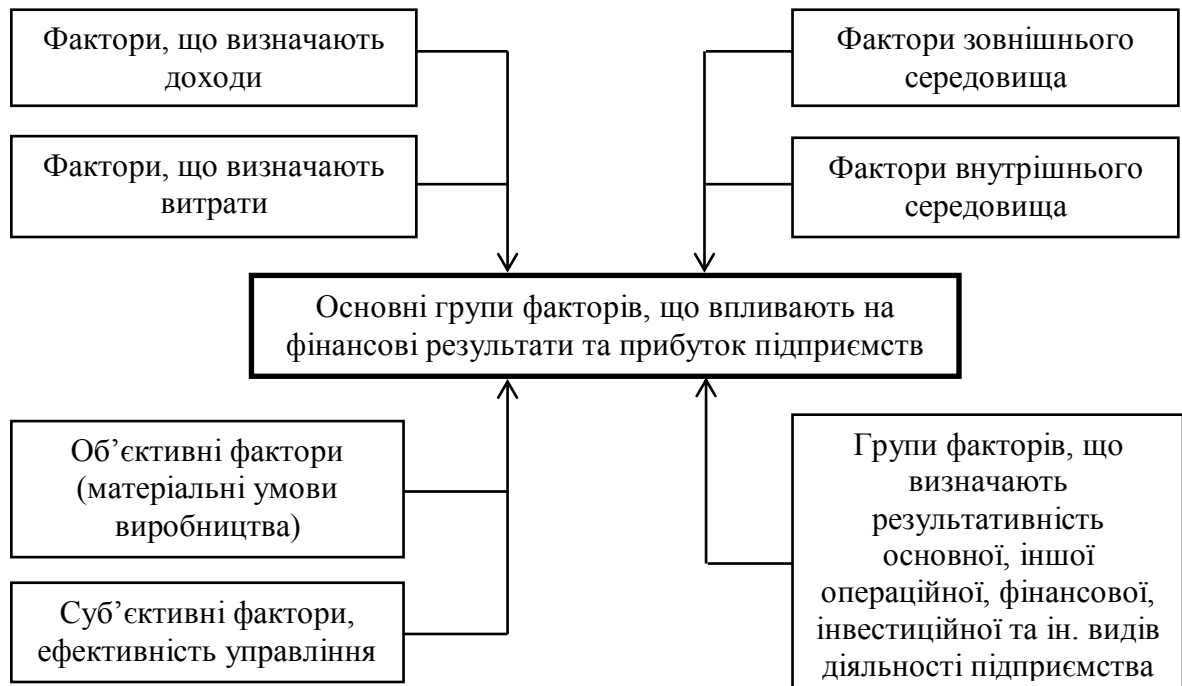


Рис. 5.4 – Групування основних факторів, що впливають на фінансові результати та прибуток підприємств

Перша ознака угруповання пов'язана з *методологією визначення фінансових результатів* як різниці між доходами та відповідними їм витратами, тобто виділяються фактори, що впливають на доходи й витрати підприємства. Дане угруповання дозволяє виявляти джерело змін у величині фінансових результатів та прибутку.

Друга важлива ознака пов'язана з *можливостями підприємства та його керівництва впливати на ті або інші фактори*, тобто виділяються групи зовнішніх та внутрішніх факторів. При цьому в складі зовнішніх факторів варто виділити фактори макrorівня (загальні для всіх галузей і сфер діяльності) та мезорівня (специфічні галузеві). Розподіл факторів на зовнішні та внутрішні визначає область управління й можливості впливу прийняття управлінських рішень на одержання того або іншого результату.

Третя ознака визначається *поділом факторів на об'єктивні* (матеріальні умови виробництва) та *суб'єктивні* (ефективність системи управління), що дає можливість оцінювати вплив стану й ефективності використання елементарних та диспозитивних факторів виробництва на фінансові результати та прибуток.

Четверта ознака припускає групувати фактори *за видами діяльності підприємства: основна; інша операційна; операційна; інша звичайна або інвестиційна та фінансова; звичайна; надзвичайна*. Таке угруповання дозволяє поетапно виявити вплив факторів на весь процес формування комплексу показників фінансових результатів та прибутку

А тепер зупинимось на характеристиці лише деяких найбільш важливих факторах, що впливають на формування фінансових результатів та прибутку підприємств.

Перший вид доходу підприємства *чиста виручка* від реалізації формується під впливом факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Чиста виручка є показником похідним від виручки від реалізації, тому до факторів зовнішнього середовища варто віднести стан і перспективи розвитку кон'юнктури та рівень конкуренції на відповідному ринку продукції (товарів, послуг), державне регулювання окремих видів економічної діяльності, загальну макроекономічну ситуацію в країні й ін. Серед внутрішніх об'єктивних факторів можна виділити галузеву приналежність, рівень спеціалізації та диверсифікації діяльності, стан його матеріально-технічної бази, можливості забезпечення матеріальними, трудовими й іншими ресурсами, їх якісний склад. До суб'єктивних факторів варто віднести якісний склад управлінського персоналу, ефективність розробки та реалізації загальної стратегії розвитку підприємства, товарної, цінової та маркетингової політик, організації виробничо-технологічних процесів й ін.

Собівартість реалізованих товарів залежить від таких зовнішніх факторів як кон'юнктура ринків ресурсів та стан конкуренції на них; розвиток транспортної та логістичної інфраструктури; рівень тарифів і ставок на транспортні й інші послуги, пов'язані з рухом матеріальних ресурсів; державна амортизаційна політика тощо. До внутрішніх об'єктивних факторів варто віднести номенклатуру продукції та послуг, що виробляються; віддаленість постачальників ресурсів; рівень концентрації та спеціалізації виробництва; забезпеченість трудовими ресурсами, основними засобами, їх склад та стан й ін. До складу внутрішніх суб'єктивних факторів включають ефективність використання всіх видів виробничих ресурсів; ефективність політики постачання; ефективність організації виробництва й ін.

Валовий дохід (фінансовий результат від основної діяльності) визначається всією сукупністю факторів, які впливають на два попередні показники.

До числа зовнішніх факторів, що визначають величину *адміністративних витрат*, можна віднести державну політику в області оплати праці; рівень розвитку та кон'юнктуру ринку сучасних інформаційних технологій й ін. Внутрішні об'єктивні фактори включають розміри підприємства за обсягом діяльності, чисельністю основного персоналу; структуру організації управління; наявність дочірніх підприємств та філій; рівень оснащеності управлінської праці технічними засобами й ін. Внутрішні суб'єктивні фактори характеризуються якісним складом управлінського персоналу, його потенційними можливостями, ефективністю організації управлінської роботи.

Витрати на збут залежать насамперед від таких зовнішніх факторів як кон'юнктура та рівень конкуренції на ринку продукції та послуг, що виробляє та реалізує підприємство; розвитку каналів розподілу та логістичної

інфраструктури збуту. Крім того на їх величину впливають ціни та тарифи на послуги транспортних підприємств, рекламних компаній, маркетингових фірм, розміри митних зборів тощо. Безпосередньо в підприємстві даний вид витрат визначається його розмірами за обсягами продажів, продуктовою спеціалізацією та складністю номенклатури продукції, наданням додаткових послуг покупцям, які пов'язані з реалізацією продукції, товарів. До факторів, які пов'язані із процесом управління, варто віднести ефективність розробки та реалізації маркетингової політики, організації роботи служб маркетингу й інших служб, зв'язаних зі збутом продукції.

Звідси, *фінансові результати від реалізації* залежать від усього перерахованого вище переліку факторів, які впливають на показники, що визначають їх величину, а також від співвідношення змінних та постійних статей витрат.

Інші операційні доходи й відповідні їм *інші операційні витрати* залежать від таких зовнішніх факторів як інфляційні процеси в країні, регулювання ставок орендної плати, зміни курсів іноземних валют, правові санкції за порушення договірних зобов'язань й т. ін. *Фінансовий результат від іншої операційної діяльності* значною мірою визначається суб'єктивними внутрішніми факторами, до яких варто віднести: своєчасність розробки та ефективність реалізації засобів по зниженню втрат від інфляції; дотримання договірної дисципліни самим підприємством та стягнення штрафів з контрагентів при порушенні договірних зобов'язань. До об'єктивних внутрішніх факторів варто віднести місце розташування підприємства та наявність у нього резервів площ й інших необоротних активів, які можуть бути здані в оренду та приносити додатковий дохід підприємству.

Фінансові результати від операційної діяльності формуються під впливом факторів, що визначають фінансові результати від реалізації та фінансові результати від іншої операційної діяльності.

Фінансові результати від іншої звичайної діяльності залежать від відповідних доходів і витрат. На їх величину впливають такі зовнішні фактори як ставка національного банку; стан кон'юнктури фінансових ринків; темпи інфляції; державна політика в області стимулювання інвестиційної діяльності; рівень розвитку фінансової та інвестиційної інфраструктури й ін. До основних внутрішніх факторів, що не пов'язані із процесом управління, відносяться: розмір та склад активів підприємства; фінансова структура капіталу; наявність дочірніх підприємств й ін. Фактори, які обумовлені ефективністю управлінських рішень, складаються з рішень в області розробки та реалізації політик формування активів та їх фінансування; оптимізації структури капіталу; участі підприємства в реальних та фінансових інвестиціях; зниження втрат, пов'язаних з високими темпами інфляції й ін.

Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування відповідно залежать від усього різноманіття факторів, що визначають фінансові результати від операційної та фінансові результати від іншої звичайної діяльності.

Податок на прибуток від звичайної діяльності визначається як зовнішніми факторами: загальною податковою політикою держави, диференціацією податкових ставок, можливими податковими пільгами, так і внутрішніми факторами: розміром оподаткованої бази, ефективністю податкової політики підприємства.

Надзвичайні доходи та витрати є випадковими, але можливість їх виникнення повинна передбачатися підприємством. У зв'язку із цим факторами, які можуть знижувати можливі втрати є розвиненість ринку страхових послуг, його кон'юнктура, своєчасність та ефективність укладання страхових угод підприємством по відшкодуванню втрат від стихійних лих, пожеж, техногенних аварій тощо.

Як бачимо, чистий прибуток як підсумковий показник фінансових результатів, формується під впливом цілого комплексу різноманітних, різноспрямованих факторів, які необхідно враховувати в процесі управління підприємством.

*Завершуючи огляд факторів, що формують фінансові результати, варто особливо звернути увагу на такий внутрішній суб'єктивний фактор як *облікова політика підприємства*, що, з одного боку, є інструментом управління та створює умови для багатоваріантності величини фінансових результатів, а, з іншого боку, підвищує роль суб'єктивних факторів у їх формуванні. До таких факторів варто віднести: рівень професійних суджень головного бухгалтера або фінансового менеджера, його досвід і кваліфікація, розуміння взаємозв'язку між обліковою політикою та величиною багатьох фінансових показників. При цьому облікова політика може спотворювати реальну величину фінансових результатів, за рахунок або штучного завищення або заниження окремих статей витрат та доходів. До таких інструментів відносять *методи обліку запасів; методи нарахування амортизації та визначення строків використання майна; відкладення частини витрат на майбутній період; накопичення, а не списання адміністративних витрат, податків й ін.; вибір найшвидшого методу виявлення доходу в таких областях як лізинг, франчайзинг, продаж нерухомості й ін.**

*Основи управління фінансовими результатами підприємств передбачають декілька етапів й складаються із процесів їх **формування та розподілу**.*

***1-й етап** – формування прибутку від основної операційної діяльності. Цей процес будується на механізмі залежності прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) від обсягу їх реалізації, доходів і витрат підприємства. Система їх взаємозв'язку, що одержала назву «*Взаємозв'язок витрат, обсягу реалізації й прибутку*» [Cost-Volume-Profit-relationships; «CVP»], дозволяє виділити роль окремих факторів у формуванні операційного прибутку та забезпечити ефективне управління цим процесом на підприємстві (рис. 5.5).*

Поділ усієї сукупності операційних витрат підприємства на постійні та змінні дозволяє використовувати механізм управління операційним

прибутком, відомий як «*операційний леверидж*». Дія цього механізму заснована на тому, що наявність у складі операційних витрат будь-якої суми постійних статей призводить до того, що при зміні обсягу реалізації продукції, сума операційного прибутку завжди змінюється більш високими темпами ніж обсяг реалізації.

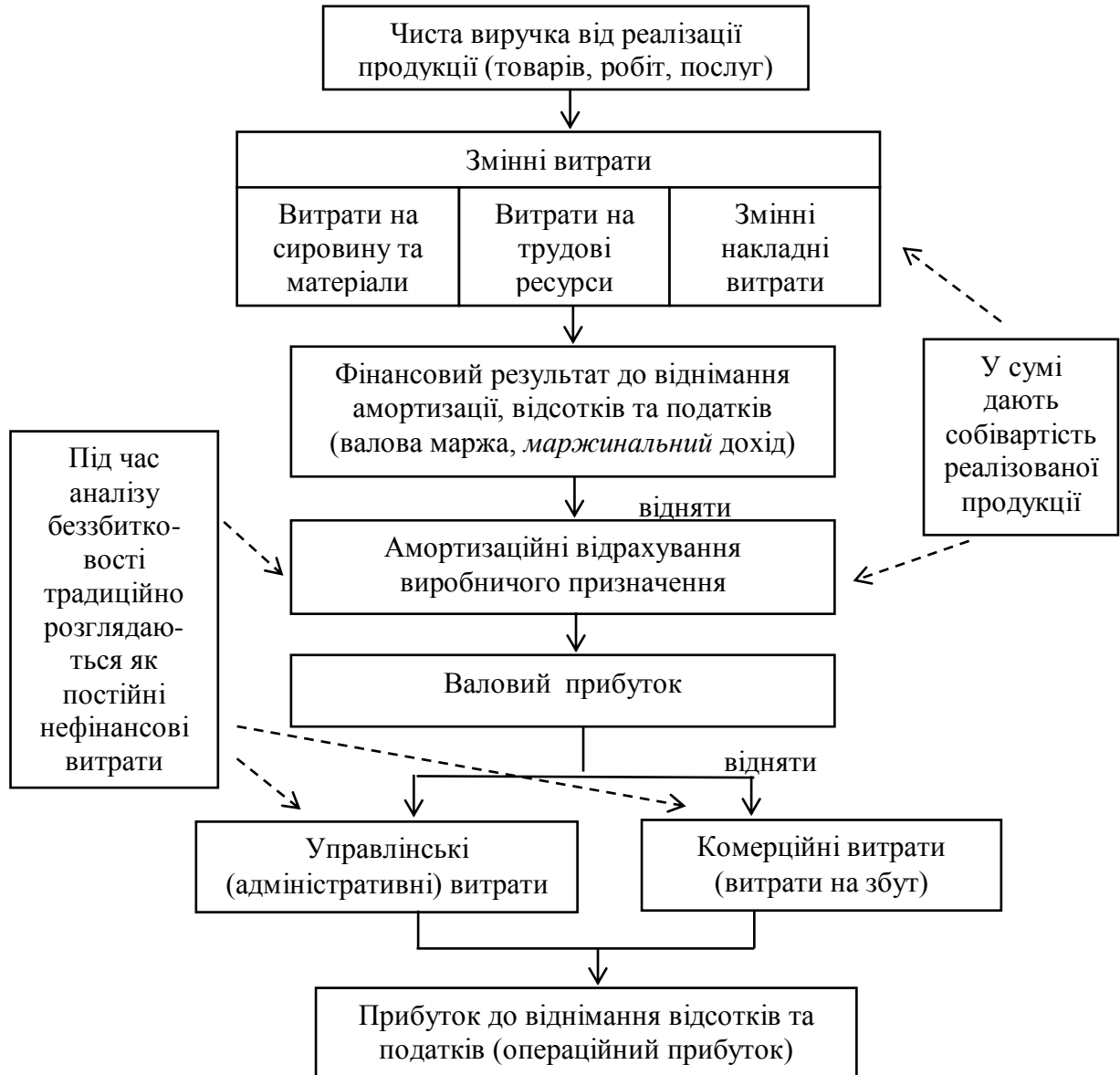


Рис. 5.5 – Фактори, що формують операційний прибуток

Співвідношення постійних і змінних операційних витрат підприємства, яке дозволяє «вмикати» механізм операційного левериджу з різною інтенсивністю впливу на операційний прибуток підприємства, характеризується «*коефіцієнтом операційного левериджу*», що розраховується за наступною формулою:

$$K_{ол} = V_{п_{оп}} / V_{оп} \quad (5.3)$$

де $K_{ол}$ – коефіцієнт операційного левериджу, од.; $V_{п_{оп}}$ – сума постійних операційних витрат; $V_{оп}$ – загальна сума операційних витрат.

Чим вище значення коефіцієнта операційного левериджу на підприємстві, тим більшою мірою він здатний прискорювати темпи приросту операційного прибутку відносно темпів приросту обсягу реалізації продукції.

Конкретне співвідношення приросту суми операційного прибутку й суми обсягу реалізації, що досягається при певному коефіцієнті операційного левериджу, характеризується показником «*ефект операційного левериджу*». Принципова формула розрахунку цього показника має вигляд:

$$\text{ЕОЛ} = \Delta\text{Поп} / \Delta\text{ВР} \quad (5.4)$$

де ЕОЛ – ефект операційного левериджу, що досягається при конкретному значенні його коефіцієнта на підприємстві, од.; $\Delta\text{Поп}$ - темп приросту операційного прибутку, %; $\Delta\text{ВР}$ - темп приросту обсягу виручки від реалізації продукції, %.

Задаючи той або інший темп приросту обсягу реалізації продукції, завжди можна визначити, у яких розмірах буде зростати сума операційного прибутку при сформованому на підприємстві коефіцієнті операційного левериджу. Розходження в ефекті, який досягається, на різних підприємствах будуть визначатися при цьому розходженнями в співвідношенні їх постійних і змінних операційних витрат, що відображаються коефіцієнтом операційного левериджу.

Розуміння механізму прояву операційного левериджу дозволяє цілеспрямовано управляти співвідношенням постійних і змінних витрат із метою підвищення ефективності операційної діяльності. Це управління зводиться до зміни значення коефіцієнта операційного левериджу при різних тенденціях кон'юнктури продуктового (товарного) ринку й стадіях життєвого циклу підприємства.

У процесі управління формуванням операційного прибутку на основі системи «*Взаємозв'язок витрат, обсягу реалізації й прибутку*» підприємство може вирішувати ряд завдань:

1. *Визначати обсяг реалізації продукції*, що забезпечує *беззбиткову операційну діяльність* протягом короткого періоду. Для досягнення «*точки беззбитковості*» або «*критичного обсягу продажів*» своєї операційної діяльності підприємство повинно забезпечити такий обсяг реалізації продукції, при якому сума чистого операційного доходу (валового операційного доходу за виключенням суми податкових платежів із нього) зрівняється із сумою витрат - як постійних, так і змінних. Вартісний обсяг реалізації продукції, що забезпечує досягнення точки беззбитковості операційної діяльності підприємства в короткому періоді, може бути визначений за формулою:

$$\text{ВР}_{\text{тб}} = \frac{\text{Вп}_{\text{оп}}}{1 - \text{Р}_{\text{взоп}}}, \quad (5.5)$$

де $\text{ВР}_{\text{тб}}$ - вартісний обсяг виручки від реалізації продукції, що забезпечує досягнення точки беззбитковості операційної діяльності підприємства в короткому періоді; $\text{Р}_{\text{взоп}}$ - рівень змінних операційних витрат до обсягу реалізації продукції, од.

Графік формування точки беззбитковості операційної діяльності підприємства подано на рис. 5.6.

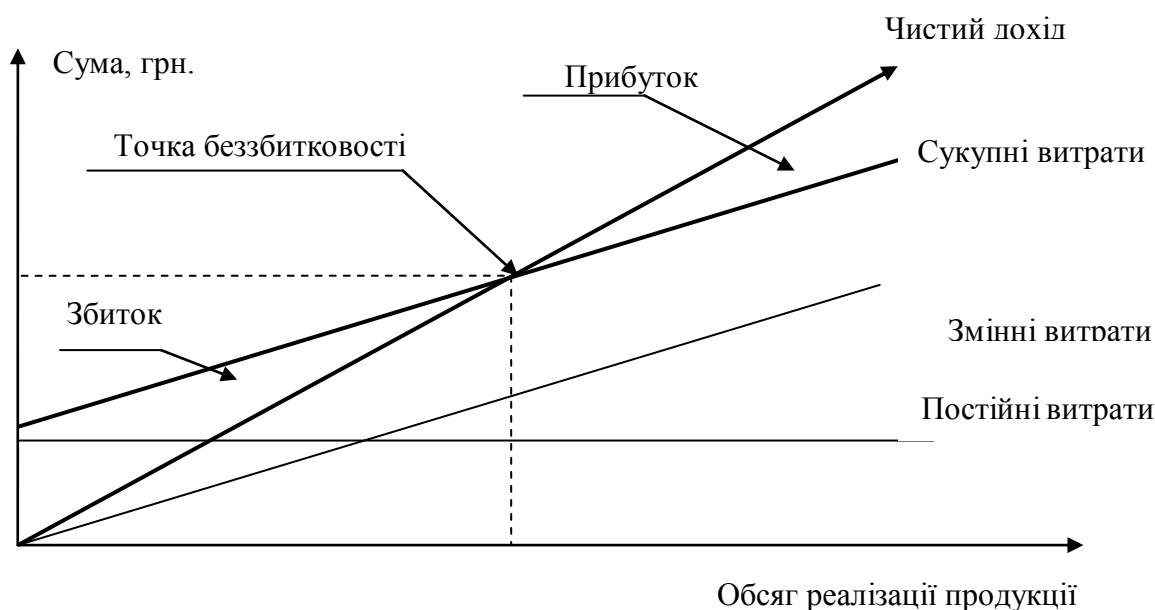


Рис. 5.6 – Графічне подання точки беззбитковості

2. *Визначати суму «межі безпеки» (або «запасу міцності»)* підприємства, тобто розмір можливого зниження обсягу реалізації продукції у вартісному вираженні при несприятливій кон'юктурі ринку продукції (товарів), що дозволяє йому здійснювати прибуткову операційну діяльність. «*Межа безпеки*» («*запас міцності*») визначає можливі границі маневру підприємства як у ціновій політиці, так і в зниженні натурального обсягу виробництва й реалізації продукції в процесі здійснення операційної діяльності в несприятливих ринкових умовах (зниження попиту, посилення конкуренції й ін.).

«*Межа безпеки*» підприємства («*запас міцності*») характеризує той обсяг реалізації продукції, що перебуває в межах між плановою (або фактично досягнутою) сумою виручки від реалізації продукції підприємства й точкою беззбитковості його операційної діяльності. У вартісному виразі межа безпеки операційної діяльності підприємства розраховується за наступною формулою:

$$МБвр = ВРп - ВРтб, \quad (5.6)$$

де МБвр – межа безпеки (запас міцності) операційної діяльності у вартісному вимірі; ВРп – вартісний плановий обсяг виручки від реалізації продукції.

Межа безпеки (запас міцності) може бути виражений не тільки абсолютною, але й відносною величиною - його рівнем (або *коефіцієнтом безпеки*). Розрахунок цього показника здійснюється за наступною формулою:

$$Кб = МБвр / ВРп, \quad (5.7)$$

де Кб - коефіцієнт (рівень) безпеки операційної діяльності підприємства.

3. У процесі управління формуванням прибутку може вирішуватися завдання визначення обсягу реалізації продукції, що забезпечує суму *цільового чистого прибутку* підприємства.

Цільова сума чистого прибутку являє собою сумарну потребу в коштах, які формуються за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, у майбутньому періоді за різними напрямками (виробничий розвиток, виплата доходів власникам майна, додаткове матеріальне стимулювання персоналу тощо).

На першому етапі розраховується *цільова сума прибутку* від операційної діяльності за наступною формулою:

$$Пц_{оп} = \frac{ЧПц}{1 - Спп} - Під, \quad (5.8)$$

де $Пц_{оп}$ – *цільова сума прибутку* від операційної діяльності до оподаткування, грн.; $ЧПц$ – *цільова сума чистого прибутку*, грн.; $Спп$ – ставка податку на прибуток та інших податкових платежів на прибуток, у частках одиниці; $Під$ – *прибуток* від інших видів діяльності, що підлягають оподаткуванню, грн.

На наступному етапі можна визначити необхідний обсяг виручки від реалізації продукції ($ВРц$), що забезпечує *цільовий прибуток* за формулою:

$$ВРц = \frac{Вп_{оп} + Пц_{оп}}{1 - Рвз_{оп}}, \quad (5.9).$$

Використовуючи механізм операційного левериджу під час формування прибутку від операційної діяльності, необхідно враховувати наступне:

1) чутливість операційного прибутку до змінення обсягу реалізації продукції неоднозначна на підприємствах, що мають різне співвідношення постійних та змінних операційних витрат, яке в свою чергу залежить від співвідношення необоротних та оборотних активів. Чим вище частка постійних витрат у їх загальній сумі, тим сильніше залежність динаміки прибутку від динаміки обсягу реалізації продукції;

2) позитивний вплив операційного левериджу починає проявлятися лише після того, коли підприємство пододало точку беззбитковості операційної діяльності. Тобто, коли маржинальний дохід стає більше постійних операційних витрат;

3) після подолання точки беззбитковості, чим вище коефіцієнт операційного левериджу, з тим більшою силою на приріст прибутку буде впливати приріст обсягу реалізації продукції;

4) найбільш позитивну дію операційний леверидж вчиняє у межах, що максимально наближені до точки беззбитковості;

5) механізм операційного левериджу має й зворотну спрямованість – при зниженні обсягів реалізації продукції втрата операційного прибутку буде відбуватися значно швидше;

6) ефект операційного левериджу діє лише у короткому періоді.

II-й етап управління прибутком передбачає *формування прибутку в процесі інвестиційної діяльності*. Цей процес пов'язаний з вибором форм

реальних інвестицій та обґрунтуванням інвестиційних проектів, а також вибором форм та інструментів фінансових інвестицій. Під час прийняття рішення щодо формування інвестиційного прибутку виходять з виду інвестицій, обсягу ресурсів, доступних для інвестування, а також враховують мінімальну норму прибутку на капітал, тривалість інвестиційного процесу, темп інфляції, рівень інвестиційного ризику, індивідуальні особливості об'єкта інвестування.

III-й етап - управління формуванням прибутку в процесі фінансової діяльності пов'язаний з рішеннями щодо обсягу та складу додаткового капіталу, який залучається із зовнішніх джерел. Слід відзначити, що фінансова діяльність підприємства не призводить безпосередньо до отримання прибутку. Залучення коштів із зовнішніх джерел передбачає своєчасне та повне виконання зобов'язань з обслуговування та повернення позикових коштів. Разом із тим, залучення коштів із зовнішніх джерел дозволяє збільшити обсяги виробництва та реалізації продукції і забезпечити зростання обсягу операційного прибутку. Рівень додаткового прибутку у такому випадку залежатиме від різниці між рентабельністю операційних активів та вартістю додатково залученого капіталу. Враховуючи зазначене, під час розробки заходів з фінансової діяльності дотримуються критерію мінімізації вартості залученого капіталу, а також вирішують питання щодо оптимізації складу джерел додаткового капіталу, залученого із зовнішніх джерел.

У загальному процесі управління прибутком важливими є не лише процеси з його формування, але й розподілу.

IV-й етап - розподіл прибутку, який передбачає обґрунтування рішень щодо напрямів його використання.

В першу чергу об'єктом розподілу є фінансовий результат (прибуток) від звичайної діяльності до оподаткування підприємства. Під його розподілом розуміють направлення прибутку в бюджет і використання на підприємстві та за його межами. Законодавчо розподіл прибутку регулюється в тій його частині, яка надходить до бюджетів різних рівнів у вигляді податків та інших обов'язкових платежів.

В другу чергу визначаються напрямки витрачання прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, структури статей його використання знаходиться в компетенції підприємства.



Принципи розподілу прибутку можна сформулювати наступним чином:

- прибуток, отриманий підприємством в результаті здійснення виробничо-господарської та фінансової діяльності, розподіляється між державою і підприємством як господарюючим суб'єктом;
- прибуток для держави надходить у відповідні бюджети у вигляді податків, обов'язкових платежів, ставки яких не можуть бути довільно змінені. Склад і ставки податків, порядок їх нарахування і внесення до бюджетів встановлюється законодавчо;

- величина прибутку підприємства, що залишилася в його розпорядженні після сплати податків, не повинна знижувати його зацікавленості в зростанні обсягів виробництва та покращенні результатів виробничо-господарської і фінансової діяльності;
- прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, в першу чергу, направляється на заощадження, забезпечення його подальшого розвитку, і тільки в іншій частині – на потреби споживання.

На підприємстві розподілу підлягає *чистий прибуток*, тобто прибуток, що залишився в розпорядженні підприємства після сплати податків та інших обов'язкових платежів. Порядок розподілу і використання чистого прибутку на підприємстві *фіксується в статуті* підприємства. Основні напрями використання чистого прибутку представлені на рис. 5.7

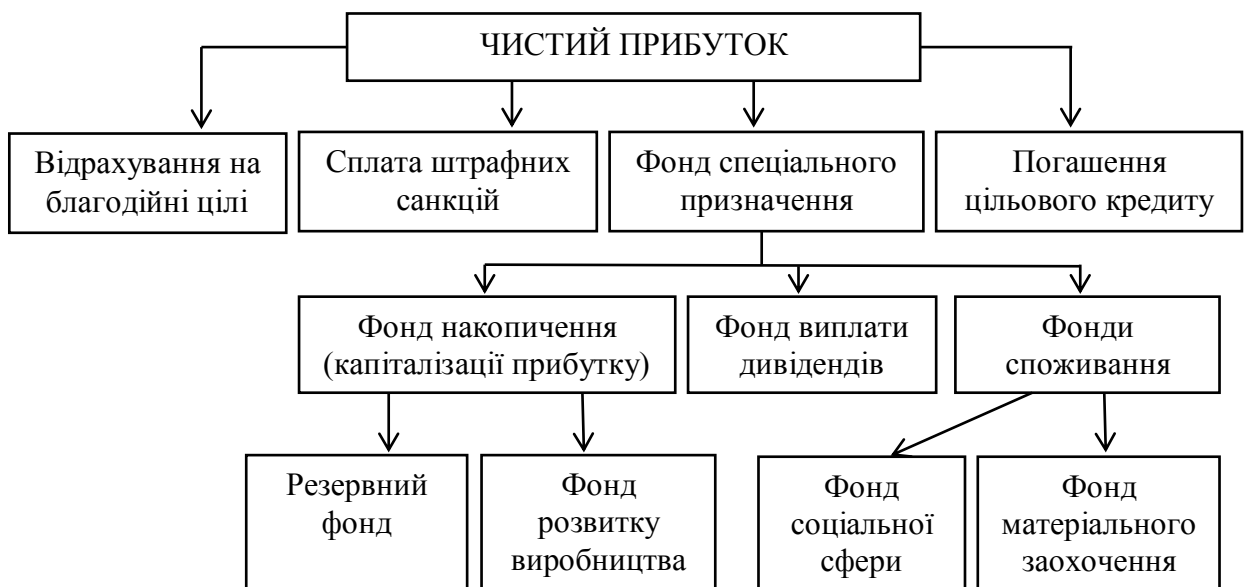


Рис. 5.7 – Схема розподілу чистого прибутку

Цільовою настановою розподілу прибутку є оптимізація між частинами, що капіталізується та спрямовується на споживання. Під час розподілу прибутку виходять із загальних цілей функціонування та розвитку підприємства, а також враховують заходи з додаткового стимулювання трудової активності персоналу підприємства.

За рахунок чистого прибутку підприємства в першу чергу сплачують заборгованість по довгострокових банківських кредитах на інвестиційні цілі, також по відсотках за ці кредити. Треба пам'ятати, що відсотки за всі інші банківські кредити є елементом поточних витрат, тому з прибутку їх сплата не фінансується.

Частина прибутку, що капіталізується та збільшує розмір власного капіталу, складає сутність *підприємницького прибутку* у звітному періоді та впливає на ринкову вартість підприємства. Вона спрямовується у резервний фонд та фонд розвитку виробництва. Кошти останнього використовуються на вдосконалення виробництва, зростання його обсягів, технічне переозброєння,

вдосконалення технологій, інноваційний розвиток матеріально-технічної бази підприємства тощо.

Конкретно ці витрати представляють собою реальні інвестиції в будівництво нових виробничих площ, реконструкцію підприємств, придбання і монтаж нового устаткування, інші витрати капітального характеру, включаючи природоохоронні і такі, що спрямовані на поліпшення умов праці та техніки безпеки. Це також витрати на проведення науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських робіт, підготовку та освоєння нових прогресивних технологій та видів продукції.

Однією з потреб виробництва, яка пов'язана з його розширеним відтворенням, є збільшення власних фінансових ресурсів, які вкладаються в запаси сировини, матеріалів, перехідні запаси незавершеного виробництва, готової продукції, товарів, тобто збільшення фонду власних оборотних коштів.

Розподіл прибутку є значущим у реалізації економічних інтересів керівництва підприємства та його власників. Система підходів, принципів, методів розподілу частини чистого прибутку з огляду забезпечення інтересів власників у поточному періоді та довгостроковій перспективі складають сутність **дивідендної політики підприємства**.

Співвідношення між частинами чистого прибутку, що спрямовуються на виплату дивідендів та капіталізацію, визначається стратегічними цілями розвитку, етапом життєвого циклу підприємства та перевагами власників щодо отримання доходу сьогодні чи у майбутньому за рахунок нарощування фінансового потенціалу підприємства.

Під час прийняття рішення щодо розподілу чистого прибутку підприємства та формування дивідендної політики дотримуються різних підходів (консервативного, помірною, агресивного), у межах яких реалізують відповідний тип дивідендної політики (зокрема, політики стабільного розміру дивідендних виплат, стабільного рівня дивідендів, постійного зростання розміру дивідендів та ін.). Дотримання відповідного підходу та вибір типу дивідендної політики здійснюється під впливом різних чинників: фінансовими можливостями підприємства, кон'юнктурою ринку цінних паперів та особливостями розвитку корпоративних відносин.

Кошти, що спрямовуються *на соціальні потреби*, використовується, в основному, на такі витрати, які сприяють соціальному розвитку колективу підприємства: будівництво, реконструкцію і капітальний ремонт житлових будинків та об'єктів соціально-культурної сфери; утримання закладів, об'єктів соціально-культурної сфери (дитячих дошкільних установ, лікарень, будинків і баз відпочинку, клубів і палаців культури тощо); проведення оздоровчих, культурно-масових заходів, в тому числі придбання путівок на відпочинок і лікування тощо.

Кошти *матеріального заохочення* використовується для стимулювання зацікавленості працівників підприємства в досягненні високих результатів праці. В даному напрямку прибуток використовується на виплату винагороди за загальні результати роботи за підсумком року, на одноразове преміювання

окремих працівників за виконання особливо важливих виробничих завдань, виплату премій за інші досягнення в роботі, а також надання одноразової матеріальної допомоги працівникам.

При прийнятті рішень про розподіл чистого прибутку підприємство повинно знайти оптимальне співвідношення у спрямуванні додаткових фінансових ресурсів на цілі виробничо-технічного розвитку, соціального розвитку, матеріального заохочення працівників та інші цілі.

У системі показників фінансових результатів підприємств певне місце займає, так званий, - нерозподілений прибуток.

Нерозподілений прибуток — це частина чистого прибутку, яка залишається у розпорядженні підприємства після виплати доходів власникам у вигляді дивідендів, формування резервного капіталу, поповнення статутного капіталу та використання на інші потреби.

В окремих випадках підприємства в результаті своєї діяльності зазнають збитків. Сума *непокритого збитку* зменшує власний капітал. Списання таких збитків здійснюється за рахунок нерозподіленого прибутку, резервного, пайового чи додаткового капіталу.

Величина нерозподіленого прибутку або непокритого збитку знаходить відображення у *першому розділі пасиву «Балансу»* підприємства, при цьому на суму нерозподіленого прибутку збільшується розмір власного капіталу, а сума непокритого збитку наводиться у дужках й вираховується при визначенні підсумку даного розділу. Розмір *нерозподіленого прибутку (збитку) на кінець року* визначається за формулою:

$$\text{НП}_к(\text{НЗ}_к) = \pm \text{НП}_п(\text{НЗ}_п) \pm \text{ЧП}_з(\text{ЧЗ}_з) - \text{Д}_з - \text{Врк}_з - \text{Взк}_з - \text{ІВ}_з \quad (5.10)$$

де – $\text{НП}_к$; $\text{НП}_п$ – нерозподілений прибуток на кінець та початок звітного періоду відповідно; $\text{НЗ}_к$; $\text{НЗ}_п$ – непокритий збиток на кінець та початок звітного періоду відповідно; $\text{ЧП}_з$ – чистий прибуток, визначений у Звіті про фінансові результати за звітний період; $\text{ЧЗ}_з$ – чистий збиток, визначений у Звіті про фінансові результати за звітний період; $\text{Д}_з$ – нараховані дивіденди акціонерам (засновникам) у звітному періоді; $\text{Врк}_з$ – відрахування до резервного капіталу у звітному періоді за рахунок чистого прибутку; $\text{Взк}_з$ – відрахування до зареєстрованого капіталу у звітному періоді за рахунок чистого прибутку; $\text{ІВ}_з$ – інші відрахування з прибутку, у відповідності до вимог чинного законодавства та установчих документів.

Нерозподілений прибуток поділяється на асигновану й неасигновану частини:

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

5.5. Оподаткування та податкова політика підприємств

Управління доходами та прибутком тісно пов'язане та регулюється з боку держави механізмами оподаткування суб'єктів господарювання. Знання

цих механізмів дозволяють підприємствам оптимізувати податкові платежі та вирішувати завдання щодо підвищення рівня своєї прибутковості.



Система оподаткування – це сукупність податків, зборів та обов'язкових платежів до бюджетів різних рівнів, а також до державних цільових фондів, що стягуються в порядку, встановленому відповідними законами та нормативними актами держави.

До поняття *податкової системи* включається також сукупність принципів, форм, методів встановлення податків, порядку їх зміни; методів податкового контролю та системи відповідальності за порушення податкового законодавства.

До основних *принципів* побудови системи оподаткування відносять:

- загальність оподаткування;
- невідворотність настання відповідальності;
- стабільність;
- єдиний підхід;
- рівність всіх платників перед законом;
- соціальна справедливість;
- економічність оподаткування;
- зручність та рівномірність сплати.

Система оподаткування в державі виконує певні *функції*: фіскальну, регулюючу, соціальну.

Застосовуючи податки, держава вилучає у підприємств та населення частину їхніх доходів на свою користь. Реалізація *фіскальної функції* податків, що пов'язана з формуванням дохідної частини державного бюджету та інших цільових фондів, забезпечує перерозподіл національного доходу і створює умови для формування ефективної економічної політики та державного управління.

Регулююча функція податків проявляється через вплив державного податкового механізму на процеси виробництва й обігу, стимулювання чи уповільнення їхніх темпів, збільшення чи зменшення накопичення капіталу, впливає на зростання чи зниження платоспроможного попиту населення. Головний принцип системи оподаткування складається у забезпеченні справедливості оподаткування окремих господарюючих суб'єктів за допомогою диференціації рівнів ставок оподаткування в залежності від виду економічної діяльності, розміру підприємств та інших умов. Податкова політика держави відносно підприємств повинна використовувати важелі, що стимулюють інвестиційну та інноваційну діяльність, зростання продуктивності праці та фонду споживання.

Соціальна функція системи оподаткування спрямована на вирішення проблем соціального захисту тих верств населення, що його потребують, за рахунок сформованих централізованих бюджетів та фондів.

Функції податків взаємозалежні. Реалізація фіскальної функції створює матеріальну основу для здійснення регулюючої та соціальної функцій. У той

же час економічне регулювання дозволяє одержати більше коштів за рахунок податків, а виходить, сприяє їх фіскальній функції.

Ефективність застосування податків залежить від їх реальності: об'єкта оподаткування, розміру ставок, податкових пільг, стабільності законів про оподаткування тощо, тобто від стійкості й реальності податкового механізму, податкової системи. Тому в умовах ринкової економіки завданням держави в галузі податків є створення такої системи оподаткування та умов для платників податків, які б сприяли підвищенню ефективності виробництва і збільшенню доходів бюджету, що дало б змогу державі якнайкраще виконувати свої функції.

Зміст системи оподаткування суб'єктів господарювання можна простежити за допомогою класифікації обов'язкових платежів та податків (табл. 5.10).

Таблиця 5.10 – Класифікація податків та обов'язкових платежів підприємств

Ознаки класифікації	Групи податків та обов'язкових платежів
1. Вид обов'язкових платежів	1.1. Податки
	1.2. Збори (рентні платежі)
	1.3. Цільові відрахування
2. Суб'єкт оподаткування	2.1. Юридичні особи
	2.2. Фізичні особи
	2.3. Юридичні та фізичні особи
3. Об'єкт оподаткування	3.1. Майно
	3.2. Товари
	3.3. Дохід (прибуток) або його частина
	3.4. Обороти з реалізації товарів (робіт, послуг)
	3.5. Операції з постачання товарів (робіт, послуг)
4. Економічний зміст	4.1. Податки на доходи
	4.2. Податки на споживання
	4.3. Податки на майно
5. Рівень встановлення та сплати податків	5.1. Загальнодержавні
	5.2. Місцеві
6. Порядок використання	6.1. Загальні
	6.2. Спеціальні
7. Форма оподаткування	7.1. Прямі
	7.2. Непрямі
8. Джерело сплати	8.1. Ціна
	8.2. Собівартість
	8.3. Прибуток
9. Співвідношення між ставкою оподаткування і об'єктом оподаткування	9.1. Прогресивні
	9.2. Регресивні
	9.3. Пропорційні
10. Вид системи оподаткування	10.1. Загальна
	10.2. Спрощена

1. Обов'язкові платежі можуть здійснюватись у виді податків, зборів, рентних платежів та цільових відрахувань.



1. Податком є обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку відповідно до цього Кодексу.

2. Збором (платою, внеском) є обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, у тому числі внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій.

Ст. 6. Податковий кодекс України (ПКУ) в редакції від 15.04.2017

Провідним елементом системи обов'язкових платежів є податки.

Податки — це обов'язкові платежі, що їх встановлює держава для юридичних і фізичних осіб, які забезпечують фінансування державних витрат.

Основними характерними особливостями податку є те, що він:

1) стягується на умовах безповоротності. Повернення, податку можливе тільки в разі його переплати або тоді, коли законодавством передбачено пільги щодо даного податку;

2) має односторонній характер встановлення. Оскільки податок стягується з метою покриття суспільних потреб, які в основному відокремлено від індивідуальних потреб конкретного платника податку, то він є індивідуально безповоротний. Сплата платником податку не породжує зустрічного зобов'язання держави вчиняти будь-які дії на користь конкретного платника;

3) на відміну від інших обов'язкових платежів, може бути сплачений лише до бюджету, а не до іншого грошового централізованого або децентралізованого фонду;

4) категорія не тільки правова, але й економічна, оскільки це форма перерозподілу національного доходу. При сплаті податкового платежу відбувається перехід частини коштів із власності окремих платників у власність всієї держави. Такого переходу права власності немає при внесенні до бюджету обов'язкових платежів державними підприємствами. Ці платежі будуть податками лише за формою, а не за змістом.

Збори, як і податки, є обов'язковою платнею до відповідного бюджету за умов отримання платником *спеціальної вигоди*, у тому числі внаслідок вчинення на їх користь державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій.

До цієї групи включаються рентні платежі: за користування надрами для видобування корисних копалин; за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин; за користування радіочастотним ресурсом України; за спеціальне використання води; за спеціальне використання лісових ресурсів; за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами, транзитне транспортування трубопроводами аміаку територією України.

Цільові відрахування встановлюються для фінансування спеціальних заходів та передбачають чітко визначене джерело їх формування та напрями використання.

Оснoву *цільових відрахувань* складає **єдиний соціальний внесок**, тобто єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, що справляється в Україні з метою забезпечення страхових виплат за поточними видами загальнообов'язкового державного соціального страхування. Цей внесок був уведений з 1 січня 2011 року й замінив собою чотири окремі відрахування: до Пенсійного фонду; до фондів страхування на випадок безробіття; із тимчасової втрати працездатності; від нещасних випадків на виробництві.

Єдиний соціальний внесок не входить до загальної системи оподаткування, але суттєво впливає на фінансові результати підприємств:

по-перше, через формування валових витрат, які виключаються із суми скоригованого валового доходу. Відтак відрахування в цільові державні фонди зменшують оподаткований прибуток, а отже, і суму податку на нього;

по-друге, через формування поточних витрат (собівартості). Указані відрахування збільшують собівартість, що відповідно може зменшити прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг) або збільшити їхню вартість, а отже, створити проблеми зі збутом продукції;

по-третє, через використання прибутку. Це має місце тоді, коли відрахування (збори) здійснюються за рахунок прибутку підприємства.

Платниками єдиного внеску є роботодавці; фізичні особи-підприємці; особи, які забезпечують себе роботою самостійно — займаються незалежною професійною діяльністю; особи, які працюють на виборних посадах; військовослужбовці та інші категорії платників податків. Розмір внеску визначається у процентах від заробітної плати й у 2017 році складав 22,0%.

Крім єдиного соціального внеску, до цільових відрахувань можна віднести *плату за землю*, оскільки цей платіж використовується для фінансування витрат, пов'язаних з раціональним використанням та охороною земель тощо.

2. За *суб'єктами оподаткування* податки та інші обов'язкові платежі прийнято поділяти на ті, які сплачують лише юридичні особи (податок на прибуток підприємств, комунальний податок), лише фізичні особи (податок з доходів громадян) і податки, які сплачують, як юридичні, так і фізичні особи (єдиний соціальний внесок тощо). Головною ознакою суб'єкта оподаткування є наявність доходу чи майна.

Платник податків може визнаватися суб'єктом оподаткування одним або декількома податками, зборами та обов'язковими платежами залежно від діяльності, яку він проводить, володіння майном або інших обставин, у разі наявності яких виникають податкові зобов'язання.

3. *Об'єктом оподаткування* можуть бути майно, товари, дохід (прибуток) або його частина, обороти з реалізації товарів (робіт, послуг), операції з постачання товарів (робіт, послуг) та інші об'єкти, визначені

податковим законодавством, з наявністю яких податкове законодавство пов'язує виникнення у платника податкового обов'язку.

Об'єкт оподаткування не може виступати об'єктом оподаткування для кількох податків. Закріплення цього положення законодавством особливо необхідне, оскільки саме в такий спосіб закріплюється один з найважливіших принципів оподаткування – *запобігання внутрішньому подвійному оподаткуванню*.

4. За *економічним змістом* податки поділяють на три групи:

Податки на доходи стягуються за встановленими ставками з доходів фізичних та юридичних осіб. До них належать такі податки: податок на прибуток підприємств, прибутковий податок з громадян.

Податки на споживання стягуються з покупців у цінах на товари і послуги, які купуються. До них належать: податок на додану вартість, акцизний збір, митні збори.

Податок на майно встановлюється на конкретне майно юридичних і фізичних осіб, наприклад, на транспортні засоби, інші об'єкти рухомого та нерухомого майна.

5. Залежно від *рівня бюджету*, в який сплачуються податки, вони поділяються на *загальнодержавні і місцеві*. Загальнодержавні податки встановлюються вищими законодавчими органами влади і стягуються на території всієї країни, місцеві встановлюються місцевими органами управління і є обов'язковими до сплати тільки на певній території.

До *загальнодержавних податків і зборів належать*: податок на додану вартість, акцизний збір, податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, екологічний податок, рентна плата, мито, єдиний соціальний внесок тощо.

До *місцевих податків і зборів належать*: податок на майно; єдиний податок; збір за місця для паркування транспортних засобів; туристичний збір тощо. Місцеві ради обов'язково установлюють єдиний податок та податок на майно (в частині транспортного податку та плати за землю).

Відносини, пов'язані з установленням та справлянням мита, регулюються митним законодавством, якщо інше не передбачено Податковим кодексом України. Зарахування загальнодержавних податків та зборів до державного і місцевих бюджетів здійснюється відповідно до Бюджетного кодексу України.

6. За *порядком використання* податки поділяють на *загальні та спеціальні*. *Загальними* є податки, які не мають цільового призначення і використовуються на загальнодержавні потреби (поточні витрати, фінансування освіти, охорони навколишнього середовища, утримання армії тощо). До таких податків належать: податок на додану вартість, податок на прибуток, податок з доходів фізичних осіб, мито, акцизний збір тощо. *Цільові*, відповідно, мають чітке призначення для використання, наприклад: єдиний соціальний внесок, екологічний податок, податок на транспортні засоби.

7. За *формою оподаткування* податки прийнято поділяти на *прямі і непрямі*.

Прямими є податки, які встановлюються безпосередньо на дохід чи майно платника податків. До них відносять: податок на прибуток підприємств, податок з доходу громадян, податок з власників транспортних засобів, плата за землю тощо. Як видно, податки встановлюються безпосередньо на майно або дохід платників, їх розмір прямо залежить від величини (обсягу) об'єкта оподаткування, чим більше об'єкт оподаткування, тим більша сума податку повинна бути сплачена.

Непрямими є податки, що включаються у вигляді доданої вартості до ціни товару чи тарифу на послуги і сплачуються споживачами цих товарів і послуг. Зв'язок між платниками податку (споживачами товару) і державою здійснюється опосередковано (наприклад, податок на додану вартість сплачують споживачі товарів і послуг, але не прямо державі, а через посередників - підприємства, які виступають у ролі колекторів, збирачів податку). До непрямих податків, крім згаданого податку на додану вартість, також належать акцизний збір, митні збори. Розміри податкових платежів при постійних ставках (тарифах) прямо пропорційно залежать від кількості й вартості товарів (послуг), що купуються.

8. В залежності від *джерел сплати* податки, збори та обов'язкові відрахування розділяють на ті, що сплачуються за рахунок включення у *ціну* або у *собівартість продукції* (товарів, робіт, послуг), а також сплачуються за *рахунок прибутку* підприємств.

У групі податкових платежів, що включаються у *ціну продукції*, головне місце займають податок на додану вартість, акцизний збір, митні платежі.

Податки, які відносять на витрати виробництва включаються у *собівартість* продукції (товарів, робіт, послуг). До них відносять нарахування на фонд оплати праці щодо єдиного соціального внеску, податок на рекламу тощо.

Податки, які сплачуються з прибутку - це податки, джерелом сплати яких є прибуток суб'єктів підприємницької діяльності. В першу чергу до цієї групи податків належить податок на прибуток підприємств.

9. За *співвідношенням між ставкою оподаткування і об'єктом оподаткування* податки поділяють на:

Прогресивні податки (ставки) - це податки, ставки, розмір яких збільшується із збільшенням обсягу об'єкта оподаткування. Прогресія ставок оподаткування може бути простою і ступеневою. При простій прогресії підвищена ставка застосовується, при збільшенні розміру об'єкта оподаткування, до всього об'єкта оподаткування. При ступеневій прогресії підвищена ставка застосовується лише до тієї частини, що перевищує встановлені інтервальні обмеження.

Регресивними податками (ставками) є податки, ставки, розмір яких знижується в міру збільшення обсягу об'єкта оподаткування. В оподаткуванні прогресивні й регресивні ставки можуть застосовуватись як окремо, так і разом у вигляді прогресивно-регресивної та регресивно-прогресивної шкали

ставок. При запровадженні таких податків необхідно виходити з існуючого досвіду оподаткування з урахуванням повного та своєчасного покриття витрат держави і позитивного впливу кожного податку на фінансові результати діяльності платників податків.

Пропорційними є податки, величина ставок яких є незмінною і не залежить від розміру об'єкта оподаткування. Класичним прикладом пропорційних податків є податок на додану вартість, податок на прибуток підприємств. Наприклад, величина ставки останнього складає 18 відсотків, незалежно від величини отриманого підприємством прибутку.

10. Вся система оподаткування підприємств в Україні ділиться на *два основних види*:

- *загальна система оподаткування*;
- *спрощена система оподаткування*.

Вибір системи оподаткування підприємства – це один з важливих моментів під час створення та реєстрації підприємства.



I. Загальну систему оподаткування вибирають усі юридичні особи, які добровільно не обрали іншу систему, або для яких встановлені обмеження щодо вибору систем оподаткування. Юридичні особи і фізичні особи-підприємці на загальній системі оподаткування мають право займатися будь-яким видом діяльності, не забороненим законодавством, мати необмежену суму доходу і кількість найманих робітників.

Юридичні особи, що знаходяться на загальній системі оподаткування, платять відповідно до Податкового кодексу такі основні податки, збори та обов'язкові платежі: податок на прибуток; податок на додану вартість; єдиний соціальний внесок; акцизний збір; екологічний податок; мито; податок на майно; плату (податок) на землю; транспортний податок та інші податки і збори відповідно до законодавства України.

Охарактеризуємо коротко основні види податків, зборів та обов'язкових платежів підприємств, що сплачуються під час використання загальної системи оподаткування.



Податок на прибуток – це загальнодержавний прямий податок, що стягується з прибутку суб'єктів господарювання (підприємств, банків, страхових компаній). Прибуток, що підлягає оподаткуванню, як правило, визначається як дохід від діяльності підприємства мінус сума встановлених відрахувань та знижок. Він дозволяє регулювати доходи суб'єктів господарювання та формувати надходження до бюджету.

Відповідно до *розділу III Податкового кодексу України (ПКУ)* в редакції від 15.04.2017:

Платниками податку – є резиденти: суб'єкти господарювання - юридичні особи, які провадять господарську діяльність як на території України, так і за її межами, а також - нерезиденти: юридичні особи, які

утворені в будь-якій організаційно-правовій формі та отримують доходи з джерелом походження з України, за винятком установ, організацій та інших юридичних осіб, визначених у відповідних статтях ПКУ.

Об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень ПКУ.

Базою оподаткування є грошове вираження об'єкту оподаткування.

Базова (основна) ставка податку, починаючи з 1.01.2015 року, становить 18 відсотків. До цього періоду ставка була вищою й поступово зменшувалася з 25,0% до 18,0%.

ПКУ передбачаються особливості оподаткування прибутку окремих видів економічної діяльності (наприклад, страхової) та окремих операцій (наприклад, з цінними паперами), а також звільнення від сплати податку за певних умов.



Наприклад. Звільняється від оподаткування прибуток підприємств та організацій, які засновані громадськими організаціями інвалідів і є їх повною власністю, отриманий від продажу (постачання) товарів, виконання робіт і надання послуг, крім підакцизних товарів, послуг..., де протягом попереднього звітного (податкового) періоду кількість інвалідів, які мають там основне місце роботи, становить не менш як 50 відсотків середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів становить протягом звітного періоду не менш як 25 відсотків суми загальних витрат на оплату праці.

Ст. 142. Податковий кодекс України (ПКУ) в редакції від 15.04.2017



Податок на додану вартість - це непрямий податок, який входить в ціну товарів (робіт, послуг) та сплачується покупцем, але його облік та перерахування до державного бюджету здійснює продавець (підприємство - податковий агент).

Облік ПДВ на підприємстві, яке зареєстроване як платник ПДВ, складається з обліку таких компонентів:

- податковий кредит;
- податкове зобов'язання.

Податковий кредит – це сума на яку платник податку має право зменшити податкове зобов'язання за звітний період (сума ПДВ сплачена таким підприємством у складі вартості товарів, робіт, послуг, придбаних в іншого платника ПДВ, або сплачена на кордоні митним органам).

Податкове зобов'язання – загальна сума податку, нарахована платником у звітному періоді (в складі вартості проданих, або оплачених покупцем товарів, робіт, послуг).

До бюджету платник перераховує суму ПДВ, яка є різницею між податковим зобов'язанням та податковим кредитом.

Невід'ємно з податковим кредитом пов'язане поняття відшкодування ПДВ. *Бюджетне відшкодування ПДВ* — сума, що підлягає поверненню платнику податку з бюджету у зв'язку з надмірною сплатою податку.

ПДВ є не тільки потужною складовою надходжень до державного бюджету, але й виступає інструментом стимулювання експорту. Експорт обліковується за ставкою 0% і експортери за підсумками своєї діяльності мають право на відшкодування ПДВ державою.



Першим описав механізм дії ПДВ французький спеціаліст Моріс Лоре у 1954 р. Він обґрунтував переваги ПДВ перед іншими універсальними акцизами — податком з обороту і податком з продаж. У 1967 р. ПДВ вперше запроваджується у Данії, 1968 р. — у Франції та Німеччині, у 1969 — у Нідерландах та Швеції. На сьогодні ПДВ стягується у 140 країнах світу. Серед розвинутих країн ПДВ немає лише у США та Японії, де стягується податок з продажів. В Україні податок на додану вартість був введений в дію 1 січня 1992 року Законом «Про податок на додану вартість» від 20.12.1991.

Платниками податку є як фізичні, так і юридичні особи, які здійснюють підприємницьку діяльність в Україні, та реєструються за своїм добровільним рішенням як платники податку.

Об'єктом оподаткування є продаж товарів (робіт, послуг) на митній території України (здійснюваний як резидентами, так і нерезидентами), завезення товарів і послуг (в тому числі у вигляді оренди чи лізингу) та вивезення товарів та послуг за межі митної території України.

Деякі види операцій не належать до об'єкта оподаткування. До них відносять: надання послуг зі страхування; виплату заробітної плати, інших грошових виплат, дивідендів; випуск, розміщення і продаж цінних паперів; передачу основних фондів у формі внесків у статутні фонди юридичних осіб в обмін на їхні корпоративні права

Існують також операції, які не оподатковуються ПДВ, наприклад, продаж вітчизняних книг, ремонт установ освіти і охорони здоров'я, послуги освіти і охорони здоров'я, передача земельних ділянок, послуги з транзитних перевезень територією України та ін.

Базою податку на додану вартість є фактична (договірна) ціна товару чи послуги. У випадку, якщо звичайна ціна (ціна даного товару чи послуги за умови його продажу стороннім особам — які не мають жодних відносин з постачальником) перевищує фактичну більш, ніж на 20%, то базою оподаткування є звичайна ціна. Якщо товар чи послуга є імпортованою, то базою є договірна ціна, але не менша за митну вартість.

Слід мати на увазі, що до бази оподаткування включено всі податки — в тому числі і акцизний та митний збори. Розрахунок бази оподаткування здійснюється за формулами:

$$Bo = Cc + Pr + Pd + 3b, \quad (5.11)$$

$$Bo_{IT} = MB + TB + CT + IB, \quad (5.12)$$

де Бо - база оподаткування; Сс - собівартість товарів; Пр – прибуток; Пд – податки; Зб – збори; Бо_{IT} - база оподаткування при ввезенні придбаних іноземних товарів; МВ - митна вартість; ТВ - транспортні витрати; Ст – страхування; ІВ - інші витрати.

Існує три можливих *ставки оподаткування* — звичайна (20%), знижена (7%) і нульова (0%).

Знижена ставка (7%) застосовується по операціях з постачання на митній території України та ввезення на митну територію України лікарських засобів, медичних виробів, медичного обладнання за певним переліком та дозвіл на які встановлюється відповідними державними установами.

Нульова ставка оподаткування застосовується щодо експортованих товарів та супутніх експорту послуг; поставок товарів і послуг магазинами безмитної роздрібною торгівлі, що перебувають в митній зоні; послуг з перевезення пасажирів чи вантажів з митної території України за кордон тощо.



Акцизний збір - це непрямий податок на споживання підакцизних товарів (продукції), що включається до ціни таких товарів (продукції).

До підакцизних товарів відносять: спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво; тютюнові вироби, тютюн та промислові замітники тютюну; нафтопродукти, скраплений газ; легкові автомобілі, кузови до них, мотоцикли тощо.

Платниками акцизного збору є виробники та імпортери підакцизних товарів.

Об'єктом оподаткування акцизним податком є реалізація підакцизних товарів (продукції). Тобто операції з реалізації (передачі) підакцизних товарів з метою власного споживання, промислової переробки, здійснення внесків до статутного капіталу, а також своїм працівникам; ввезення підакцизних товарів на митну територію України тощо.

База оподаткування залежить від виду застосовуваної ставки акцизного податку. Передбачено *три види податкових ставок*: адвалорні, специфічні, адвалорні та специфічні одночасно (змішані).

Адвалорні ставки встановлюються у відсотках до вартості товару. *Специфічні ставки* встановлюються у грошовому виразі на одиницю товару, представлену у фізичних одиницях виміру (кг, л, м³, штуки тощо). Застосовуються до підакцизних товарів (продукції) таких як: спирт етиловий, алкогольні напої, нафтопродукти, скраплений газ, транспортні засоби.

Адвалорні та специфічні одночасно (змішані) встановлюються одночасно за ставками у відсотках до вартості товару та у твердих сумах з одиниці реалізованого товару (продукції). Застосовуються до тютюнових виробів, тютюну та промислових заміників тютюну.

Ставки акцизного податку, визначені в Податковому кодексі України, не є постійними, а щорічно переглядаються.

У залежності від напрямку використання підакцизних товарів передбачається встановлення податкових пільг. Під податковою пільгою

щодо даного податку розуміється застосування *нульової податкової ставки*. Новацією Податкового кодексу України є встановлення пільг з оподаткування нафтопродуктів. Зокрема, встановлено, що легкі дистиляти та важкі дистиляти можуть бути реалізованими як сировина для виробництва етилену за нульовою ставкою.

Сума акцизного податку визначається платником податку самостійно, виходячи з об'єктів оподаткування, бази оподаткування та ставок цього податку. Якщо ставку податку встановлено не у гривнях, а в євро, то до бюджету акцизний податок все рівно сплачується у гривневому еквіваленті.

Певні особливості оподаткування акцизним податком встановлені для алкогольних напоїв та тютюнових виробів. Обов'язковою умовою реалізації таких підакцизних товарів є наявність марок акцизного податку. Крім того, на підприємствах — виробниках спирту та лікєро-горілчанних виробів з метою забезпечення повноти сплати акцизного податку передбачено створення акцизних складів.

Характеристика *єдиного соціального внеску* була розглянута вище у цьому питанні.



Екологічний податок - це загальнодержавний обов'язковий платіж, що сплачується з фактичних обсягів викидів в атмосферне повітря, скидів у водні об'єкти забруднюючих речовин та розміщення відходів, у тому числі радіоактивних.

Платниками податку є суб'єкти господарювання, юридичні особи, що під час провадження своєї діяльності на території України і в межах її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони здійснюють: викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення; скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти; розміщення відходів на власних територіях; утворення радіоактивних відходів тощо

Об'єктом та базою оподаткування є: обсяги та види забруднюючих речовин, які викидаються в атмосферне повітря стаціонарними джерелами; обсяги та види забруднюючих речовин, які скидаються безпосередньо у водні об'єкти; обсяги та види (класи) розміщених відходів на власних територіях тощо.

Ставки податку встановлюються індивідуально за кожним видом речовини та напрямом забруднення у гривнях за одиницю викиду, відходів тощо.



Податок на майно – це прямиий податок, який складається з:

- податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;
- транспортного податку;
- плати за землю.

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

Об'єктом оподаткування є об'єкт житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі його частка.

Не підлягають оподаткуванню: об'єкти нежитлової нерухомості, які використовуються суб'єктами господарювання малого та середнього бізнесу, що провадять свою діяльність в малих архітектурних формах та на ринках; будівлі промисловості, зокрема виробничі корпуси, цехи, складські приміщення промислових підприємств; будівлі, споруди сільськогосподарських товаровиробників, призначені для використання безпосередньо у сільськогосподарській діяльності; об'єкти житлової та нежитлової нерухомості, які перебувають у власності громадських організацій інвалідів та їх підприємств тощо.

Базою оподаткування є загальна площа об'єкта житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі його часток.

Ставки податку для об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості, що перебувають у власності фізичних та юридичних осіб, встановлюються за рішенням сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаних територіальних громад, що створені згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, залежно від місця розташування (зональності) та типів таких об'єктів нерухомості у розмірі, що не перевищує три відсотки розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 квадратний метр бази оподаткування.

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

Об'єктом оподаткування є легкові автомобілі, з року випуску яких минуло не більше п'яти років (включно) та середньоринкова вартість яких становить понад 750 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року.

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

Ставка податку встановлюється з розрахунку на календарний рік (у даному випадку 2017 р.) у розмірі 25 000 гривень за кожен легковий автомобіль, що є об'єктом оподаткування.

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

Об'єктами оподаткування є земельні ділянки, які перебувають у власності або користуванні; земельні частки (паї), які перебувають у власності.

Базою оподаткування є нормативна грошова оцінка земельних ділянок з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного відповідно до порядку, встановленого ПКУ.

Ставка податку за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено, встановлюється у розмірі не більше 3 відсотків від їх нормативної грошової оцінки, а для сільськогосподарських угідь та земель загального користування - не більше 1 відсотка від їх нормативної грошової оцінки. Ставка податку встановлюється у розмірі не більше 12 відсотків від їх нормативної грошової оцінки за земельні ділянки, які перебувають у постійному користуванні суб'єктів господарювання (крім державної та комунальної форми власності).



Податок на доходи фізичних осіб та військовий збір, утримання та сплатування яких здійснюють податкові агенти у особі суб'єктів господарювання, — це податок на зарплату у розмірі відповідно 18,0% та 1,5%. Військовий збір введений згідно зі змінами до Податкового кодексу і державного бюджету на 2014 рік.

Платниками податку на доходи та військового збору є фізичні особи — резиденти; фізичні особи — нерезиденти, які одержують доходи із джерела їх походження в Україні; податкові агенти, які виплачують доходи фізичним особам. Витрати зі сплати цього збору лягають на фізичних осіб.

Об'єктом оподаткування є доходи у формі заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які нараховуються (виплачуються, надаються) платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами тощо.



II. Спрощена система оподаткування – спеціальний податковий режим, що був введений для зменшення податкового навантаження та стимулювання малого підприємництва в Україні, починаючи з 1999 року. Ця система значно легша для ведення бухгалтерського обліку, хоча й має ряд обмежень за видами економічної діяльності, обсягом доходів, кількістю найманих робітників.

Спрощена система може застосовуватися як підприємцями – фізичними особами, так підприємствами - юридичними особами. В межах даної системи усі суб'єкти підприємницької діяльності розділені на 4 групи:

- до 1, 2 груп – входять тільки підприємці – фізичні особи;
- до 3 групи – включені як підприємці - фізичні особи, так і юридичні особи (підприємства);
- 4 група – складається лише з платників сільськогосподарського податку, в яких частка виробництва сільськогосподарської продукції за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків

Розмір єдиного податку змінюється залежно від групи (табл. 5.11):

Конкретний розмір податку для перших двох груп встановлюється щороку місцевою радою.

Об'єктом оподаткування для платників єдиного податку *четвертої групи* є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду (внутрішніх водоймів,

озер, ставків, водосховищ), що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди. *Базою оподаткування* є нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень), з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового (звітного) року відповідно до порядку, встановленого розділом XII Податкового кодексу. Підставою для нарахування єдиного податку платникам четвертої групи є дані державного земельного кадастру та/або дані з державного реєстру речових прав на нерухоме майно. *Розмір ставок податку* з одного гектара сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду залежить від категорії (типу) земель, їх розташування та визначається у відсотках до бази оподаткування.

Таблиця 5.11 – Характеристика 1-3 груп суб'єктів господарювання, які використовують спрощену систему оподаткування

Платники податку	Граничний обсяг доходу за рік, тис. грн.	Кількість найманих працівників, осіб	Основна ставка податку
1 група (фізичні особи)	300,0	–	від 1 до 10,0% мінімального прожиткового мінімуму
2 група (фізичні особи)	1500,0	не більше 10 осіб	від 2 до 20,0% мінімальної заробітної платні
3 група (фізичні та юридичні особи)	5000,0	без обмежень	3% від доходу для платників ПДВ; 5% від доходу для неплатників ПДВ



Наприклад: для багаторічних насаджень (крім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях) ставка податку - 0,49; для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, - 0,16; для земель водного фонду - 2,43 тощо.

Окрім єдиного податку підприємці та підприємства, що знаходяться на спрощеній системі оподаткування сплачують *єдиний соціальний внесок (ЄСВ)* у розмірі не менше мінімального страхового внеску (22,0% від мінімальної заробітної плати). При чому з 1.01.2017 року ці платежі стали обов'язковими незалежно від наявності доходу за відповідний місяць. Для суб'єктів підприємництва, що віднесені до 2-ї та 3-ї груп, розмір єдиного внеску зберігся не менше мінімального страхового внеску (22 % від розміру мінімальної заробітної плати – 3200 грн.), тобто 704 грн. на місяць. Для підприємців 1-ї групи розмір повинен бути не менше 0,5 мінімального страхового внеску, тобто 352 грн. на місяць.



Наприклад, щомісячні податкові платежі підприємців у 2017 році складуть: 1-а група - єдиний податок податок – 160 грн. та ЄСВ – 352 грн. в місяць, всього – 512 грн.; 2-а група – єдиний податок – 640 грн. та ЄСВ – 704 грн., всього – 1 344 грн. щомісячно; 3-а група - єдиний податок – 5 % від доходу (за наявності) та ЄСВ – 704 грн. в місяць.

При наявності найманих робітників у підприємствах, що входять у 2, 3 та 4 групи, виплачуються ще податок на дохід фізичної особи у розмірі 18,0% та військовий збір у розмірі 1,5% від нарахованої їм заробітної плати.

Формування необхідного розміру чистого прибутку підприємств залежить від розміру податкових платежів. В зв'язку з цим кожний суб'єкт господарювання повинен використовувати *законні можливості* їх мінімізації, що досягається за рахунок обґрунтування відповідної податкової політики.



Податкова політика підприємств, як частина загальної політики управління прибутком, полягає у виборі найбільш ефективних варіантів сплати податків, зборів та обов'язкових платежів під час визначення: системи оподаткування, альтернативних напрямів економічної діяльності та пов'язаних з нею господарських операцій.

В окремих випадках розроблена підприємствами податкова політика сама може стати критерієм корегування напрямів операційної діяльності.

Розробка ефективної податкової політики підприємства базується на наступних основних *принципах*:



- суворе дотримання діючого податкового законодавства;
- співвіднесення завдань мінімізації податкових виплат з цілями загальної політики управління прибутком, тобто мінімізація податкових платежів повинна бути спрямована на зростання суми чистого прибутку;
- пошук та використання найбільш ефективних господарських рішень, що забезпечують мінімізацію бази оподаткування у процесі операційної діяльності;
- оперативне врахування змін діючої системи оподаткування;
- планове визначення сум майбутніх податкових платежів на основі цільової суми операційного прибутку, запланованих обсягів операційних доходів та витрат тощо.

Процес обґрунтування податкової політики підприємства здійснюється за наступними *основними етапами* (рис. 5.8).

1. *Виявлення напрямів операційної діяльності* підприємства, що дозволяють мінімізувати податкові платежі за рахунок *різних ставок оподаткування*.

Державна політика оподаткування припускає диференціацію податкових ставок в залежності від видів економічної діяльності, пов'язаних з ними господарських операціях, видах продукції тощо. Визначення напрямів та обсягів операційної діяльності, номенклатури продукції дозволяє впливати на розмір податкових платежів.

2. *Виявлення можливостей зменшення бази оподаткування* операційної діяльності підприємства за рахунок використання *прямих податкових пільг*, які мають строго цільове призначення.

Ці пільги надаються у наступних основних формах:

- зменшення розміру ставок оподаткування;

- надання податкового кредиту;
- повне звільнення від сплати податків.



Рис. 5.8 – Основні етапи обґрунтування податкової політики підприємства

В залежності від цілі надання прями податкові пільги поділяють на три групи:

а) податкові пільги, які надаються окремим категоріям підприємств (наприклад, підприємствам, що засновані громадськими організаціями інвалідів);

б) податкові пільги, які надаються по окремих видах господарських операцій, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства (наприклад, не підлягає оподаткуванню сума амортизаційних відрахувань, нарахованих у складі операційних витрат);

в) податкові пільги, які надаються при реалізації окремих видів продукції пільговим категоріям покупців або під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Це відноситься до пільгових ставок податку на додану вартість, митних зборів тощо.

3. Врахування непрямих податкових пільг.

Склад непрямих податкових пільг визначається можливостями зменшення бази оподаткування при незмінних їх ставках. Прикладом таких

дій є використання метода прискореної амортизації активної частини основних засобів, економія фонду заробітної плати тощо.

4. Врахування регіональних особливостей.

Регіональна диверсифікація операційної діяльності дозволяє використовувати податкові переваги окремих територій, які поділяються на три групи:

а) спеціальні вільні економічні зони своєї держави.

Спеціальною (вільною) економічною зоною вважається частина території України, на якій встановлено спеціальний правовий режим господарської діяльності, особливий порядок застосування та дії законодавства України. На території спеціальної (вільної) економічної зони можуть запроваджуватися пільгові митні, податкові, валютно-фінансові та інші умови підприємництва вітчизняних та іноземних інвесторів.



Згідно із Законом України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» в Україні залежно від господарської спрямованості та економіко-правових умов діяльності можуть створюватися такі СЕЗ: вільні митні зони і порти, експортні, транзитні зони, митні склади, технологічні парки, технополіси, комплексні виробничі зони, туристсько-рекреаційні, страхові, банківські тощо. Окремі зони можуть поєднувати в собі функції, властиві різним типам спеціальних (вільних) економічних зон.

Режим доступу : zakon2.rada.gov.ua/laws/main

б) суміжні країни з більшою пільговою податковою системою.

Такі країни можуть бути об'єктом регіональної диверсифікації операційної діяльності підприємств, що, в першу чергу, розташовані у прикордонних областях.

в) офшорні території (зони).

Офшорна зона — це територія держави або її частина, в межах якої для підприємств - нерезидентів діє особливий пільговий режим реєстрації, ліцензування та оподаткування, як правило, за умов, що їх підприємницька діяльність здійснюється поза межами цієї держави. Офшор — це компанія, що зареєстрована в країні з пільговим оподаткуванням, яка має певний вид форми власності й обмежена щодо ведення господарської діяльності на території країни реєстрації. Офшор дозволяє проводити зовнішньоекономічну діяльність, сплачуючи за місцем реєстрації тільки фіксований щорічний збір.

Привабливість відкриття офшорних підприємств (офшорних дочірніх компаній) полягає не тільки в можливостях зменшення податкових платежів, але й в інших можливостях: забезпеченні візової підтримки держави — реєстрації; відкриття закордоном валютного рахунку тощо.

Перелік офшорних зон для України відзначено у розпорядженні Кабінету міністрів України від 14.05.2015 р. № 449-р.

5. *Визначення методичних принципів податкового планування на підприємстві.* Процес податкового планування передбачає:

а) визначення основних видів податків, що сплачує підприємство у процесі господарської діяльності за рахунок різних джерел, на основі аналізу інформації періоду, який передує плановому;

б) розрахунок середньозважених ставок сплати основних видів податків за рахунок різних джерел (операційних доходів, операційних витрат, операційного прибутку) на основі фактичних даних передпланового періоду та їх корегування з урахуванням зміни умов господарювання у плановому періоді;

в) розрахунок планових сум податків, що сплачуються із різних джерел, на основі скорегованих середньозважених ставок та відповідних планових сум операційних доходів, операційних витрат й операційного прибутку;

г) розрахунок загальної планової суми податкових платежів та визначення ефективності податкової політики підприємства на плановий період;

д) розробка податкового календаря, тобто графіку здійснення платежів, який дозволяє мінімізувати витрати підприємства по обслуговуванню цих платежів та ув'язати їх з планом надходження та витрачання грошових засобів.

6. *Оцінка ефективності розробленої податкової політики підприємства.* Така оцінка здійснюється у процесі порівняння альтернативних її варіантів за допомогою відповідної системи показників (табл. 5.12).

Таблиця 5.12 – Система показників для оцінки ефективності податкової політики підприємства

Показник	Формула	Позначки
Коефіцієнт ефективності оподаткування ($K_{e_{оп}}$)	$K_{e_{оп}} = ЧП / Пдз$	ЧПп – сума чистого прибутку; Пдз – загальна сума податкових платежів у відповідному періоді
Коефіцієнт податкоємності реалізації продукції ($K_{пє}$)	$K_{пє} = Пдз / ОРп$	ОРп – обсяг реалізації продукції підприємства у відповідному періоді
Коефіцієнт оподаткування операційних доходів ($K_{од}$)	$K_{од} = Пдц / ОРп$	Пдц – сума податкових платежів, що включені у ціну продукції (товарів, робіт, послуг)
Коефіцієнт оподаткування операційних витрат ($K_{ов}$)	$K_{ов} = Пдв / ПВ$	Пдв – сума податкових платежів, що відноситься на поточні витрати; ПВ – сума поточних витрат (собівартості) у відповідному періоді
Коефіцієнт оподаткування операційного прибутку ($K_{оп}$)	$K_{оп} = Пдп / ОПв$	Пдп – сума податкових платежів за рахунок валового операційного прибутку; ОПв – сума валового операційного прибутку у відповідному періоді
Коефіцієнт пільгового оподаткування ($K_{по}$)	$K_{по} = ПП / (ПП + Пдз)$	ПП – сума податкових пільг, які використовує підприємство у відповідному періоді

Завдання для самостійного повторення:

1. Ознайомтесь з законодавчими документами щодо порядку складання форми фінансової звітності «Звіт про фінансові результати» (Сукупний дохід) - Закон України

«Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» у редакції від 03.11.2016 р. № 1724-VIII. Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

2. Ознайомтесь з трактуванням основних понять теми на основі «Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку»: НП(С)БО-1, НП(С)БО-2, НП(С)БО-15, НП(С)БО-16, НП(С)БО-17, НП(С)БО-25, НП(С)БО -31 Режим доступу <http://www.interbuh.com.ua/ru/documents/onemanuals/35131>

3. Ознайомтесь з законодавчими документами щодо порядку оподаткування підприємств: Податковий кодекс України в редакції від 15.04.2017. Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/nk>



Контрольні питання

1. Розкрийте зміст поняття «доходи підприємств» та визначте основні джерела їх формування.

2. Назвіть основні характерні ознаки «виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» та порядок її відображення у фінансовій звітності підприємств.

3. Надайте характеристику доходам за видами діяльності підприємств та їх розкриттю у «Звіті про фінансові результати».

4. Охарактеризуйте основні групи факторів, що впливають на доходи підприємств.

5. Яким чином процес ціноутворення впливає на доходи підприємств?

6. Чим відрізняються економічний та бухгалтерський погляд на сутність та склад поточних витрат підприємств?

7. За якими ознаками класифікують витрати підприємств? Надайте характеристику основним групам витрат.

8. Яким чином поточні витрати відображаються у фінансовій звітності підприємств?

9. Що таке «собівартість продукції (товарів, робіт, послуг)» та як вона відображається у фінансовій звітності?

10. Розкрийте сутність понять «прибуток» та «фінансові результати» підприємств.

11. У чому полягають особливості економічного погляду на розуміння поняття «прибуток»?

12. Що розуміють під поняттям «прибуток» бухгалтера та фінансисти?

13. Що таке «фінансові результати» підприємств і яким чином вони знаходять відображення у фінансовій звітності?

14. Охарактеризуйте основні види «фінансових результатів» підприємств та чії інтереси торкають окремі їх показники?

15. Як розподіляють показники «фінансових результатів» за видами діяльності підприємств?

16. Розкрийте зміст «сукупного доходу» підприємства.

17. Які показники прибутку відображаються у «Звіті про фінансові результати»? Надайте їм характеристику.

18. Які фактори впливають на формування фінансових результатів та прибутку підприємств?

19. Чи впливає на показники фінансових результатів та прибутку облікова політика підприємств?

20. Розкрийте механізм залежності прибутку від обсягу реалізації продукції та складу поточних витрат підприємств.

21. Що таке «операційний леверидж» та як його використовують під час управління прибутком підприємств?

22. Назвіть фактори, що дозволяють сформулювати цільовий операційний прибуток.

23. В чому полягають особливості формування прибутку в процесі інвестиційної та фінансової діяльності підприємств?

24. Розкрийте зміст процесу управління розподілом прибутку підприємств.

25.Що таке «чистий прибуток» та за якими напрямками він використовується на підприємствах?

26.Надайте характеристику «нерозподіленому прибутку» та його відображенню у фінансовій звітності підприємств.

27.Розкрийте зміст та принципи побудови системи оподаткування підприємств.

28.За якими напрямками класифікують податки, збори та обов'язкові платежі, що повинні сплачувати суб'єкти господарювання в Україні?

29.Визначте зміст загальної системи оподаткування суб'єктів господарювання.

30.Охарактеризуйте види податків та зборів, що включаються у склад ціни продукції (товарів, послуг).

31.Які обов'язкові платежі та збори сплачуються підприємствами за рахунок поточних витрат? Надайте характеристику єдиному соціальному внеску.

32.Розкрийте особливості сплати податку на прибуток. Які ще види податків та зборів сплачуються за рахунок прибутку підприємств?

33.Визначте зміст та особливості спрощеної системи оподаткування суб'єктів господарювання в Україні.

34.Що таке «податкова політика підприємства»? Розкрийте її зміст, принципи та етапи розробки.

ТЕМА 6. ГРОШОВИЙ ОБОРОТ. ОРГАНІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ



Основні питання:

- 6.1. Грошові потоки підприємств, їх сутність та класифікація
- 6.2. Грошовий оборот та грошові розрахунки в діяльності підприємств
- 6.3. Безготівкові операції та розрахунки



Ключові слова та поняття: грошові потоки підприємств; надходження та вибуття грошових коштів; чисті грошові потоки; грошово-розрахунковий оборот; грошові розрахунки; безготівкові операції та розрахунки; розрахункові документи; касові операції; банківські рахунки підприємств.

6.1. Грошові потоки підприємств, їх сутність та класифікація

Кошти, як основний засіб платежу, є джерелом формування решти всіх видів ресурсів, що використовуються в господарському процесі з метою отримання прибутку. Вони є *початком й кінцем* виробничо-комерційного циклу. Результати діяльності вважаються остаточними і досягнутими, коли процес інкасування приносить грошовий потік на підприємство, на основі якого може початися новий цикл, що в майбутньому може принести прибуток.

Виходячи із двох основних (базових) цілей *поточної діяльності* підприємств: прибутку й необхідного розміру коштів, відзначимо наступні моменти. *Прибуток і гроші* – це кінцеві результати будь-якого бізнесу. Якщо прибуток є ключовим елементом «економічного» базису, то грошовий потік є кінцевим показником «грошового» або «фінансового» базису. Основою і економічного і фінансового базисів є співвідношення вхідних і вихідних ресурсів, різниця між якими визначає *результативність діяльності* підприємства. Цей процес можна представити схематично (рис. 6.1):



Грошовий потік (cash flow) – це параметр, який відображає результат руху грошових засобів підприємства за певний період часу, це обсяг коштів, які отримує або сплачує підприємство протягом звітного або планованого періоду; це розподілені в часі і просторі суми надходжень та виплат грошей, що утворюються у процесі господарської діяльності або окремих операцій.

Прибуток як результат економічної діяльності залежить від ефективності продажу і використання вхідних ресурсів, *чистий грошовий потік* визначається рухом фінансових і грошових потоків. У даній ситуації важливим є вміння керівництва підприємств, з одного боку, перетворювати

прибуток у гроші, а, з іншого боку, при наявності коштів забезпечувати також одержання прибутку, оскільки ці процеси не завжди відповідають один одному. Кошти абсолютно необхідні підприємству. Без них діяльність підприємства швидко б припинилася. Кошти в умовах ринку й, особливо, в умовах фінансової кризи є одним з найбільш обмежених ресурсів, тому успіх управління господарською діяльністю підприємств визначається здатністю керівництва їх раціонально розподіляти й використовувати. Однак великі суми готівки або взагалі не приносять прибуток, або приносять дуже низький прибуток, тому така готівка має бути присутньою у мінімальному обсязі для забезпечення повсякденних виплат, створення резервного (страхового) запасу й інвестиційного запасу (якщо підприємство планує майбутні вигідні інвестиції).

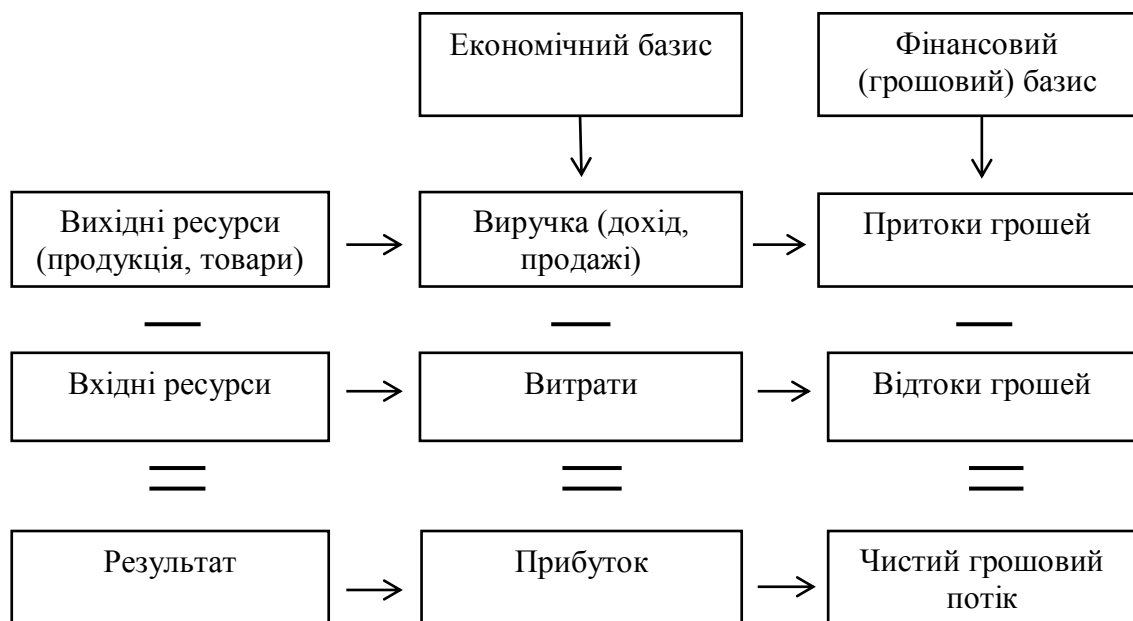


Рис. 6.1 - Результати діяльності підприємств з точки зору різних базисів



Грошовий потік – це складно структуроване поняття. Воно включає: надходження коштів - виручку від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг й ін. – «*позитивний грошовий потік*»; вибуття коштів: витрати на придбання товарів, робіт, послуг й т.ін. – «*від’ємний (негативний) грошовий потік*».

Різниця між позитивними та від’ємними грошовими потоками – «*чистий грошовий потік*», що характеризує збільшення або зменшення вільних коштів підприємства, і є мірилом ефективності управління грошовими потоками.

Грошові потоки підприємств формуються у процесі всіх видів діяльності: операційної, інвестиційної й фінансової, серед яких визначальна роль належить операційній.



Грошові потоки - це надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів. Грошові кошти складаються з готівки в касі і депозитів до запитання. Еквіваленти грошових коштів - це короткострокові, високоліквідні інвестиції, які вільно конвертуються у відомі суми грошових коштів і яким притаманний незначний ризик зміни вартості.

МСБО7

Рух грошових коштів - надходження і вибуття грошових коштів та їхніх еквівалентів. Грошові кошти - готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання. Еквіваленти грошових коштів - короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і які характеризуються незначним ризиком зміни їх вартості.

НП(С)БО1

Різноманіття напрямів руху грошових потоків дозволяє оцінити і представити весь механізм функціонування підприємства (рис. 1.7), який є достатньо складним. Це визначає необхідність класифікації грошових потоків (табл. 6.1)

Таблиця 6.1 - Класифікація грошових потоків підприємств

Ознаки класифікації	Види грошових потоків
1.Масштаб обслуговування господарського процесу	1.1.Грошовий потік підприємства в цілому 1.2.Грошовий потік окремих структурних підрозділів 1.3.Грошовий потік окремих господарських операцій
2.Вид господарської діяльності	2.1.Грошовий потік операційної діяльності 2.2.Грошовий потік інвестиційної діяльності 2.3.Грошовий потік фінансової діяльності
3.Спрямованість і завершеність руху коштів	3.1.Позитивний грошовий потік 3.2.Негативний грошовий потік 3.3.Валовий грошовий потік 3.4.Чистий грошовий потік
4.Характер грошового потоку відносно підприємства	4.1.Внутрішній грошовий потік 4.2.Зовнішній грошовий потік
5.Рівень достатності й збалансованості обсягу грошового потоку	5.1.Надмірний грошовий потік 5.2.Дефіцитний грошовий потік 5.3.Збалансований грошовий потік 5.4.Незбалансований грошовий потік
6.Значущість у формуванні кінцевих результатів господарської діяльності	6.1.Пріоритетний грошовий потік 6.2.Другорядний грошовий потік
7.Можливість забезпечення платоспроможності	7.1.Ліквідний грошовий потік 7.2.Неліквідний грошовий потік
8.Метод оцінки у часі	8.1.Теперішній грошовий потік 8.2.Майбутній грошовий потік
9.Безперервність та стабільність часових інтервалів формування	9.1.Регулярний грошовий потік з рівномірними та нерівномірними інтервалами 9.2.Дискретний грошовий потік
10.Форми використання грошових коштів	10.1.Готівковий грошовий потік 10.2.Безготівковий грошовий потік

11. Передбачуваність виникнення	11.1. Повністю передбачуваний грошовий потік 11.2. Недостатньо передбачуваний грошовий потік 11.3. Непередбачуваний грошовий потік
12. Можливість регулювання у процесі управління	12.1. Грошовий потік, що піддається регулюванню 12.2. Грошовий потік, що не піддається регулюванню
13. Законність здійснення	13.1. Легальний 13.2. Тіньовий

1. За масштабами обслуговування господарського процесу виділяють:

- грошовий потік по підприємству в цілому - як найбільш агрегований вид грошового потоку, який акумулює всі види грошових потоків, що обслуговують господарський процес підприємства в цілому;

- грошові потоки окремих структурних підрозділів (центрів відповідальності) підприємства та окремих господарських операцій, що дозволяє розглядати їх як самостійні та первинні об'єкти управління.

2. За видами господарської діяльності, відповідно до міжнародних та національних стандартів обліку виділяють грошові потоки з операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Їх склад за напрямками надходження та вибуття наведено у табл. 6.2.

Таблиця 6.2 – Склад грошових потоків підприємств за видами діяльності

Надходження коштів	Вибуття коштів
Операційна діяльність	
Виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг Повернення (переплачених) податків і зборів (у тому числі ПДВ) Цільове фінансування Інші надходження (реалізація оборотних активів, інкасація дебіторської заборгованості, доходи від операційної оренди тощо)	Оплата сировини, товарів, робіт послуг Оплата праці та соціальні відрахування для операційних працівників Оплата зобов'язань з податків та зборів Інші витрачання
Інвестиційна діяльність	
Надходження від реалізації необоротних активів та фінансових інвестицій Надходження від отримання дивідендів та відсотків Надходження від деривативів Інші надходження	Витрачання на придбання необоротних активів та фінансових інвестицій Виплати за деривативами Інші платежі
Фінансова діяльність	
Надходження власного капіталу Отримання позик Інші надходження	Витрачання на викуп власних акцій Виплати позик Сплата дивідендів Інші платежі

3. За спрямованістю і завершеністю руху грошових коштів розрізняють:

- позитивний грошовий потік, що характеризує сукупність надходжень коштів на підприємство від усіх видів господарських операцій;

- від'ємний грошовий потік, що характеризує сукупність виплат коштів підприємством у процесі здійснення всіх видів його господарських операцій;
- валовий грошовий потік, що характеризує всю сукупність надходжень або витрат коштів у певному періоді часу в розрізі окремих його інтервалів;
- чистий грошовий потік, що характеризує різницю між позитивним і від'ємним грошовими потоками (між надходженням і витрачанням коштів) у певному періоді часу в розрізі окремих його інтервалів.

Розрахунок *чистого грошового потоку* (ЧГП) по підприємству в цілому, його підрозділам, видам господарської діяльності та окремим господарським операціям здійснюється за наступною формулою:

$$\text{ЧГП} = \text{ПГП} - \text{ВГП}, \quad (6.1)$$

де ПГП – позитивний грошовий потік; ВГП – від'ємний грошовий потік.

4. *За характером грошового потоку стосовно підприємства* виокремлюють такі два його види:

- внутрішній грошовий потік, що характеризує сукупність надходження й витрачання коштів у межах підприємства у процесі грошових відносин з власниками, найманими працівниками тощо;
- зовнішній грошовий потік, що обслуговує операції підприємства, пов'язані з його грошовими відносинами з господарськими партнерами (постачальниками сировини та матеріалів, покупцями продукції, комерційними банками, страховими компаніями та ін.) і державними установами (податковими органами, митними службами, арбітражним судом тощо).

5. *За рівнем достатності та збалансованості обсягу грошових потоків* розглядають такі їх види:

- надлишковий грошовий потік. Це такий грошовий потік, коли надходження коштів значно перевищують реальну потребу підприємства в їх цілеспрямованому витрачанні;
- дефіцитний грошовий потік. Це такий грошовий потік, коли надходження коштів істотно нижчі за реальні потреби підприємства в їх цілеспрямованому витрачанні;
- збалансований грошовий потік. Він характеризує такий вид сукупного грошового потоку з окремої господарської операції, структурного підрозділу (центру відповідальності) або по підприємству в цілому, за яким забезпечено збалансованість між обсягами позитивного і від'ємного їх видів (з урахуванням передбаченого приросту запасу грошових коштів);
- незбалансований грошовий потік. Він характеризує такий вид сукупного грошового потоку з окремої господарської операції, структурного підрозділу (центру відповідальності) або по підприємству в цілому, за яким розглянутий вище передбачений балансовий зв'язок не забезпечується.

6. *За значенням для формування кінцевих результатів господарської діяльності* розрізняють два види грошових потоків підприємства:

- пріоритетний грошовий потік. Це вид грошового потоку з окремих господарських операцій або видів діяльності, який генерує високий рівень формування чистого грошового потоку (або чистого прибутку);

- другорядний грошовий потік. Це такий вид грошового потоку, який через свою функціональну спрямованість або незначний обсяг не справляє істотного впливу на формування кінцевих результатів господарської діяльності.

7. *За можливістю забезпечення платоспроможності* виділяють:

- ліквідний грошовий потік – це потік, за яким співвідношення позитивного та від'ємного дорівнює або перевищує одиницю в кожному інтервалі зазначеного періоду часу;

- неліквідний грошовий потік – це потік, за яким співвідношення позитивного та від'ємного менше за одиницю в окремих інтервалах зазначеного періоду часу (й по періоду в цілому).

8. *За методом оцінки в часі* виділяють наступні види грошового потоку:

- теперішній грошовий потік. Він характеризує грошовий потік підприємства як єдину порівняльну його величину, приведену за вартістю до теперішнього моменту часу;

- майбутній грошовий потік. Він характеризує грошовий потік підприємства як єдину порівняльну його величину, приведену за вартістю до конкретного майбутнього моменту часу.

9. *За безперервністю та стабільністю часових інтервалів формування* виокремлюють:

- регулярний грошовий потік. Це потік надходження або витрачання коштів за окремими господарськими операціями (грошовими потоками одного виду), який у певному періоді часу здійснюється постійно за окремими інтервалами даного періоду. При цьому він може здійснюватися рівномірними або нерівномірними часовими інтервалами в рамках певного періоду;

- дискретний (нерегулярний) грошовий потік характеризує надходження або витрати коштів, пов'язані зі здійсненням одиничних господарських операцій підприємства в певному періоді часу.

10. *За формами використання грошових коштів* розрізняють:

- готівковий грошовий потік, що характеризує ту частину сукупного грошового потоку підприємства, яка обслуговується безпосередньо готівкою (банкнотами, білетами державної скарбниці, розмінною монетою);

- безготівковий грошовий потік, що характеризує ту частину сукупного грошового потоку підприємства, яка обслуговується різноманітними кредитними та депозитними інструментами фінансового ринку (чеками, кредитними картками, акредитивами, вексями, банківськими депозитами тощо).

11. *За передбачуваністю виникнення* виділяють:

- повністю передбачуваний грошовий потік, обсяг і час здійснення якого можуть бути повністю детерміновані наперед;

- недостатньо передбачуваний грошовий потік, обсяг і час здійснення якого не можуть бути повністю детерміновані наперед у зв'язку з можливими змінами чинників зовнішнього середовища;

- непередбачуваний грошовий потік. Цей вид грошового потоку пов'язаний із надзвичайними подіями в процесі здійснення підприємством операційної, інвестиційної або фінансової діяльності, а також окремими, не планованими наперед, операціями (наприклад, сплата або отримання штрафних санкцій).

12. *За можливістю регулювання у процесі управління розрізняють:*

- грошовий потік, що піддається регулюванню. Це такий вид грошового потоку, який може бути змінено в часі або за обсягом (за умови доцільності такої зміни в ході господарської діяльності). Прикладом такого виду грошового потоку є продаж продукції підприємства в кредит, емісія акцій чи облігацій та ін.;

- грошовий потік, що не піддається регулюванню. Це такий вид детермінованого грошового потоку, який не може бути змінено в часі або за обсягом менеджерами підприємства без негативних наслідків для кінцевих результатів його господарської діяльності. Прикладом такого виду грошового потоку є податкові платежі підприємства, платежі з обслуговування та повернення боргу (якщо кредиторами не здійснена його реструктуризація) та ін.

13. *За законністю здійснення виділяють:*

- легальний грошовий потік. Він характеризує надходження та виплати коштів, які повністю відповідають чинним у країні правовим нормам;

- тіньовий грошовий потік. Він характеризує надходження та виплати коштів, здійснені з порушеннями чинних у країні правових норм і пов'язані з ухиленням від оподаткування.

Необхідність ефективного управління грошовими потоками обумовлена їх значущістю у господарській діяльності підприємств. Грошові потоки пронизують усі аспекти діяльності підприємств, вони є їх фінансовою «кровотворною» системою. Їх оптимальний рух забезпечує фінансову рівновагу, зниження ризику втрати неплатоспроможності, ритмічність здійснення операційного процесу, прискорення оборотності капіталу та зменшення потреби у позиковому капіталі підприємств. І, наприкінці, дозволяють підприємствам отримувати додатковий прибуток.

Формування позитивних, від'ємних та чистих грошових потоків залежить від *зовнішніх та внутрішніх факторів*. До основних факторів, що входять у групу *зовнішніх*, відносять: стан кон'юнктури товарних, ресурсних та фондових ринків; система оподаткування підприємств; існуюча практика кредитування постачальників та покупців продукції; доступність фінансового кредитування; система здійснення розрахункових операцій між господарюючими суб'єктами; можливості залучення засобів цільового фінансування тощо.

У систему *внутрішніх* факторів можна віднести: життєвий цикл підприємства; тривалість операційного циклу; сезонність виробництва та

реалізації продукції; невідкладність інвестиційних програм; амортизаційна політика підприємств; коефіцієнт операційного левериджу; фінансовий менталітет власників та менеджерів підприємства.

Окремі показники для оцінки стану грошових потоків можна отримати з «Бухгалтерського балансу» та «Звіту про фінансові результати», але більш повна картина представлена у «*Звіті про рух грошових коштів*», який одночасно демонструє зміни і у поточній діяльності, і у статтях балансу (додаток А). Він представляє динамічну картину грошових потоків, які стали результатом рішень та дій, зроблених за певний період.

Під час фінансово-господарської діяльності підприємство разом із грошовими здійснює *негрошові операції* (операції, які не потребують використання грошових коштів або їх еквівалентів). Наприклад, бартерні операції, інкасація готівки, переказ грошових коштів із розрахункового на депозитний рахунок, перетворення зобов'язань на власний капітал. Такі операції не включаються до «звіту про рух грошових коштів».



Метою складання «Звіту про рух грошових коштів» є надання користувачам фінансової звітності повної, правдивої та неупередженої інформації про історичні зміни, що відбуваються з грошовими засобами підприємства та їх еквівалентами за звітний період.

На основі цього звіту оцінюється здатність підприємства створювати грошові засоби та їх еквіваленти в процесі здійснення грошових потоків. Звіт забезпечує можливість ухвалення вірних рішень керівництвом підприємства і власниками, не тільки за поточними проблемами, але й в майбутньому.

Разом з іншими формами фінансової звітності «Звіт про рух грошових коштів» дозволяє провести оцінку змін у чистих активах, фінансовій структурі, впливати на суми і час руху грошових потоків з метою пристосування до умов та можливостей, що змінюються. Інформація звіту дуже корисна для створення моделі оцінки і дисконтування майбутніх грошових потоків та збільшує порівнянність звітних даних, оскільки цей звіт усуває вплив застосування різних облікових методів для однакових подій та операцій. Остання обставина за цим звітом найбільш придатна під час порівняння фінансового стану різних підприємств.

«Звіт про рух грошових коштів» згідно з НП(С)БО 1 складається окремо *за видами діяльності*: операційною; інвестиційною; фінансовою. Суми надходжень і витрат наводяться у звіті розгорнуто за кожним з цих видів діяльності.

Під час складання звіту підприємства України можуть застосовувати *два методи*: прямий та непрямий. Різниця між ними полягає у підході до розрахунку чистого грошового потоку від операційної діяльності. Чисті грошові потоки від інвестиційної та фінансової діяльності завжди визначаються прямим методом.

Прямий метод розкриває основні валові грошові надходження та витрати (табл. 6.2), розрахунок потоків за ним здійснюється на основі рахунків бухгалтерського обліку підприємства. При прямому методі

підприємство одержує інформацію про надходження й вибуття коштів та їх достатність для забезпечення всіх платежів. Основним показником тут є *виручка від реалізації*. Однак до недоліків цього методу варто віднести його трудомісткість навіть для внутрішніх фінансових служб, недоступність інформації для зовнішніх користувачів, а також те, що він не розкриває взаємозв'язок прибутку й змін абсолютного розміру коштів підприємства.

Принципова формула розрахунку суми *чистого грошового потоку* з операційної діяльності (ЧГПо) підприємства *прямим методом*, має наступний вид:

$$\text{ЧГПо} = \text{ВР} + \text{Ню} - \text{Всм} - \text{ЗПоп} - \text{Пдз} - \text{Вю}, \quad (6.2)$$

де ВР – виручка від реалізації продукції; Ню - сума інших надходжень від операційної діяльності; Всм - сума коштів, що сплачені постачальникам за сировину, матеріали тощо; Воп - сума заробітної плати, що сплачується операційному та адміністративному персоналу; Пдз - сума податкових платежів та обов'язкових зборів; Вю - сума інших витрат операційної діяльності.

Непрямий метод відображає взаємозв'язок чистого грошового потоку й прибутку, а також вплив різних видів діяльності, змін в активах і пасивах на фінансові результати підприємства (табл. 6.3).

Таблиця 6.3 – Формування чистого грошового потоку від операційної діяльності підприємств за непрямим методом

Надходження коштів	Вибуття коштів
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	Збиток від звичайної діяльності до оподаткування
Коригування на:	Коригування на:
амортизацію необоротних активів	зменшення забезпечень
збільшення забезпечень	прибуток від нереалізованих курсових різниць
збиток від нереалізованих курсових різниць	збиток від нереалізованих курсових різниць
збиток від неопераційної діяльності та інших негрошових операцій	прибуток від неопераційної діяльності та інших негрошових операцій
Зменшення оборотних активів (за винятком грошових коштів)	Збільшення оборотних активів (за винятком грошових коштів)
Збільшення поточних зобов'язань	Зменшення поточних зобов'язань
	Сплачений податок на прибуток
± Чистий грошовий потік від операційної діяльності (ЧГПо)	

Основним показником у цьому випадку є – *прибуток до оподаткування*, що коригується з урахуванням результатів операцій негрошового характеру, а також змін, що відбулися в операційному оборотному капіталі. Даний метод дозволяє визначити, де конкретно знаходиться уречевлений прибуток, або куди інвестовані «живі» гроші. Інформація для його використання доступна як внутрішнім, так і зовнішнім користувачам. Чистий грошовий потік від операційної діяльності розраховується у даному випадку за формулою:

$$\text{ЧГПо} = \text{Пр}_{\text{оп}} + \text{Ам} \pm \Delta\text{ДЗ} \pm \Delta\text{Зтм} \pm \Delta\text{Зб} \pm \Delta\text{Рн}_{\text{оп}} - \text{Пд}_{\text{пр}}, \quad (6.3)$$

де $\text{Пр}_{\text{оп}}$ – прибуток підприємства до оподаткування; Ам – амортизаційні відрахування; $\Delta\text{ДЗ}$ – зменшення (збільшення) дебіторської заборгованості; $\Delta\text{Зтм}$ – зменшення (збільшення) запасів товарно-матеріальних цінностей; $\Delta\text{Зб}$ – збільшення (зменшення) забезпечення; $\Delta\text{Рн}_{\text{оп}}$ – збиток (прибуток) від операцій не грошового характеру; $\text{Пд}_{\text{пр}}$ – сума податку на прибуток.

Сума чистого грошового потоку від інвестиційної діяльності (ЧГПі) визначається *прямим методом*, як різниця між сумою реалізації окремих видів необоротних активів та сумою їх придбання у звітному періоді. Формула розрахунку має наступний вигляд:

$$\text{ЧГПі} = \text{Рна} + \text{Рдфі} + \text{Рса} + \text{Дп} - \text{Пна} - \Delta\text{НКБ} - \text{Пдфі} - \text{Вва}, \quad (6.4)$$

де Рна – сума від реалізації необоротних активів; Рдфі – сума від реалізації довгострокових фінансових інструментів; Рса – сума повторної реалізації раніше викуплених власних акцій підприємства; Дп – сума дивідендів, що отримані підприємством по довгостроковим фінансовим інструментам; Пна – сума придбаних необоротних активів; $\Delta\text{НКБ}$ – сума приросту незавершеного капітального будівництва; Пдфі – сума придбання довгострокових фінансових інструментів; Вва – сума викуплених власних акцій підприємства.

Сума чистого грошового потоку з фінансової діяльності (ЧГПф) розраховується також *прямим методом*, як різниця між сумою фінансових ресурсів, що залучена із зовнішніх джерел, та сумою основного боргу, а також дивідендів, що виплачені власникам підприємства. Розрахунок даного показника здійснюється за формулою:

$$\text{ЧГПф} = \text{Звк} + \text{Здк} + \text{Зкк} + \text{ЦФ} - \text{Вдк} - \text{Вкк} - \text{Дс}, \quad (6.5)$$

де Звк – сума додатково залученого власного капіталу із зовнішніх джерел (акціонерного та пайового); Здк – сума додатково залучених довгострокових кредитів та позик; Зкк – сума додатково залучених короткострокових кредитів та позик; ЦФ – сума засобів, що надійшла у порядку цільового фінансування; Вдк – сума виплат (погашення) основного боргу по довгостроковим кредитам та позикам; Вкк – сума виплат (погашення) основного боргу по короткостроковим кредитам та позикам; Дс – сума дивідендів (відсотків), сплачених власникам підприємства (акціонерам).

Результати розрахунку суми чистого грошового потоку за всіма видами діяльності в цілому дозволяє визначити його загальний розмір по підприємству (ЧГПп) у звітному періоді:

$$\text{ЧГПп} = \text{ЧГПо} + \text{ЧГПі} + \text{ЧДПф}. \quad (6.6)$$

У відповідності до принципів міжнародного обліку метод розрахунку грошових потоків підприємство обирає самостійно.

«Звіт про рух грошових коштів» має балансову форму, що виглядає таким чином:

$$\text{ЧГПо} - \text{ЧГПі} = \text{ЧГПф} + \Delta\text{ГЗ}, \quad (6.7)$$

де $\Delta\text{ГЗ}$ (ЧГПп) – зміна коштів за період (чистий грошовий потік).

Оснoву *оптимізації грошових потоків* підприємства складає забезпечення збалансованості обсягів *вхідних та вихідних грошових потоків*. На результати господарської діяльності підприємства негативно впливають як дефіцитний, так і надлишковий грошові потоки.

Негативні наслідки дефіцитного грошового потоку виявляються в зниженні ліквідності та рівня платоспроможності підприємства, зростанні простроченої кредиторської заборгованості, затримці у виплаті заробітної плати та ін.

Негативні наслідки надлишку грошового потоку виявляються у втратах реальної вартості тимчасово вільних грошових коштів від інфляції, втратах потенційного доходу від не використовуваних грошових активів як короткострокових фінансових інвестицій.

Методи оптимізації дефіцитного грошового потоку залежать від характеру дефіцитності - короткострокової чи довгострокової.

Збалансованість дефіцитного грошового потоку в короткостроковому періоді можна досягти, використовуючи систему «прискорення - уповільнення платіжного обороту».

Система «прискорення - уповільнення платіжного обороту» - це розроблення на підприємстві організаційних заходів щодо прискорення залучення коштів, з одного боку, та уповільнення їх виплат - з іншого.

Прискорення залучення грошових засобів можна досягнути за рахунок: збільшення розміру цінкових знижок при реалізації продукції за готівку; використання часткової або повної передоплати за продукцію, що користується попитом; зменшення термінів надання комерційного кредиту; прискорення інкасації простроченої дебіторської заборгованості тощо.

Уповільнення виплат грошових засобів може бути забезпечено: збільшенням термінів надання постачальниками комерційного кредиту; заміною придбання необхідних довгострокових активів на їх оренду (лізинг); шляхом використання флоуту тощо. *Флоут* - сума грошових коштів підприємства, на яку виписані платіжні документи, але ще не інкасовані їх отримувачем.

Вирішення проблеми дефіцитного грошового потоку в довгостроковому періоді досягається шляхом нарощення обсягу вхідного грошового потоку, з одного боку, та скорочення обсягів вихідного грошового потоку - з іншого.

Нарощування обсягу вхідного потоку можна досягти за рахунок: залучення стратегічних інвесторів з метою збільшення обсягу власного капіталу; додаткової емісії акцій; продажу не використовуваних необоротних активів тощо. *Скорочення обсягу вихідного потоку* забезпечують такі заходи: зменшення обсягів та складу реальних інвестиційних програм; відмова від фінансового інвестування; зниження постійних витрат тощо.

Для забезпечення *зростання інвестиційної активності підприємства* можуть використовуватися *методи оптимізації надлишкового грошового потоку*. До них варто віднести: збільшення обсягів розширеного відтворення операційних необоротних активів; прискорення періоду розроблення

реальних інвестиційних проектів і початку їх реалізації; здійснення регіональної диверсифікації операційної діяльності підприємства; активне формування портфеля фінансових інвестицій; дострокове погашення довгострокових кредитів.

У системі оптимізації грошових потоків підприємства важливе місце посідає їх **збалансованість у часі**. У процесі такої оптимізації використовуються *два методи* - вирівнювання і синхронізації грошових потоків.

Метод вирівнювання грошових потоків передбачає згладжування їх обсягу в межах окремих інтервалів певного періоду. Цей метод дозволяє усунути, певною мірою, сезонні та циклічні відхилення у формуванні грошових потоків (як вхідних, так і вихідних), оптимізуючи паралельно середні залишки грошових коштів і підвищуючи рівень ліквідності.

Синхронізація грошових потоків ґрунтується на коваріації вхідного та вихідного грошових потоків. У процесі синхронізації має бути забезпечене підвищення рівня кореляції між цими двома видами грошових потоків.

Для оцінки рівня збалансованості, синхронізації та ефективності руху грошових потоків підприємств використовується певна система показників (табл. 6.4).

Таблиця 6.4 – Система показників для оцінки ефективності руху грошових потоків підприємств

Показник	Формула	Позначки
Коефіцієнт достатності чистого грошового потоку у визначеному періоді (КДчгп _п)	$КДчгпп = ЧГПп : (Вдк + Вкк + \Delta Z_{tm} + Дс)$	
Коефіцієнт ліквідності грошового потоку підприємства у визначеному періоді (КЛгп)	$КЛгп = [ПГПп - (ГЗк - ГЗп)] : ВГПп$	ПГПп, ВГПп – валовий позитивний та від’ємний грошовий потоки підприємства; ГЗк, ГЗп – грошові засоби на кінець та на початок періоду
Коефіцієнт ефективності грошового потоку підприємства у визначеному періоді (КЕгп)	$КЕгп = ЧГПп : ВГПп$	
Коефіцієнт реінвестування чистого грошового потоку підприємства у визначеному періоді (КРчгп)	$КРчгп = (ЧГПп - Дс) : (\Delta PI + \Delta FIд)$	ΔPI – сума приросту реальних інвестицій підприємства у всіх формах; $\Delta FIд$ – сума приросту довгострокових фінансових інвестицій

Ця узагальнююча система показників може бути доповнена деякими частковими показниками: коефіцієнтом рентабельності використання середнього залишку грошових активів у короткострокових фінансових вкладеннях; коефіцієнтом рентабельності використання середнього залишку накопичуваних інвестиційних ресурсів у довгострокових фінансових вкладеннях й ін.

6.2. Грошовий оборот та грошові розрахунки в діяльності підприємств

Грошові відносини являють собою досить складну систему, яка відображає різні сторони процесу відтворення. Це обумовлено тим, що всі створені продукти і послуги й призначені для виробничого або особистого споживання, приймають товарну або нетоварну форму та реалізуються за відповідну суму грошей. За допомогою останніх здійснюється формування і розподіл доходів, у тому числі вартості доданого продукту, а також кредитний перерозподіл тимчасово вивільнених грошових засобів.

При цьому виникають *грошові відносини* безпосередньо між:

- підприємствами: юридичними та фізичними особами-підприємцями;
- підприємствами і державою;
- підприємствами та їх працівниками;
- підприємствами та населенням;
- населенням і державою;
- окремими громадянами.

Ці відносини завершуються грошовими розрахунками в безготівковій формі або готівкою. У даному випадку рух готівкових грошей і безготівкових форм розрахунків тісно взаємодіє між собою і представляє єдиний оборот.



Грошовий оборот – це безперервний рух грошових засобів в готівковій та безготівковій формах, що обслуговують реалізацію товарів, а також нетоварні платежі в національній економіці.

На рівні підприємств грошовий оборот обслуговує кругообіг індивідуального капіталу і виступає як складова частина загального грошового обігу держави. Якщо кругообіг індивідуального капіталу виразити формулою: $G - T...B...T' - G'$, то її крайні елементи ($G - G'$) виражатимуть оборот грошей як капіталу: авансовані на виробництво вони повертаються до вихідного пункту, але у більшій сумі.

Отже, *найхарактернішими ознаками грошового обороту* на рівні підприємств є замкнутість лінії руху та зростання грошової суми при поверненні її на вихідні позиції.

Ставши капіталом, гроші не перестають виконувати і свої власні функції, тобто залишаються грошима. На першій ($G - T$) і останній ($T' - G'$) стадіях руху вони виконують функції *засобу обігу* чи *засобу платежу* (залежно від способу оплати товарів). У цих своїх функціях вони здійснюють зовсім інший рух, ніж гроші як капітал. На першій стадії гроші (G) зовсім виходять з індивідуального кругообігу капіталу, переходять у розпорядження інших суб'єктів ринку і поступово віддаляються від вихідного пункту. G' – це не повернуті на вихідне місце G , а вже інші гроші, що надійшли даному підприємству від інших суб'єктів ринку. Такий рух грошей як грошей, на відміну від руху їх як капіталу, й називається *грошовим обігом*.

Якщо абстрагуватися від відтворювального процесу, то *грошовий оборот* можна уявити як безперервний процес переміщення грошей при виконанні ними функцій *засобів обігу* і *платежу між окремими суб'єктами*.

Всі платежі можна згрупувати в декілька великих потоків, залежно від їх призначення у відтворювальному процесі.

В залежності від виду відносин, які обслуговує грошовий оборот, його можна поділити на:



- *грошово-розрахунковий оборот*, який обслуговує розрахунки за товари та послуги і нетоварні зобов'язання юридичних та фізичних осіб;
- *грошово-кредитний оборот*, який обслуговує кредитні відносини в національній економіці;
- *грошово-фінансовий оборот*, що обслуговує фінансові відносини в національному господарстві.

Об'єктивною основою грошового обороту є товарне виробництво, при якому товарний світ поділяється на товари та гроші, породжуючи між ними певні протиріччя. За допомогою *готівкової* та *безготівкової форм* здійснюється процес обігу товарів, а також рух позикового та фіктивного капіталів.



1. *Розрахунки за участю фізичних осіб, не пов'язані із здійсненням ними підприємницької діяльності, можуть провадитися у готівковій або в безготівковій формі за допомогою розрахункових документів у електронному або паперовому вигляді.*
2. *Розрахунки між юридичними особами, а також розрахунки за участю фізичних осіб, пов'язані із здійсненням ними підприємницької діяльності, провадяться в безготівковій формі. Розрахунки між цими особами можуть провадитися також готівкою, якщо інше не встановлено законом.*
3. *Граничні суми розрахунків готівкою для фізичних та юридичних осіб, а також для фізичних осіб - підприємців відповідно до цієї статті встановлюються Національним банком України.*

Цивільний кодекс України N 435-IV від 16 січня 2003 року, редакція від 05.04.2017 року, стаття 1087

Готівково-грошовий оборот представляє собою сукупність платежів готівковими коштами, які використовуються при виплаті заробітної плати, пенсій, субсидій. Населення здійснює готівкові платежі при купівлі товарів, оплаті різних видів послуг тощо.

Правильна організація обороту готівкових коштів впливає на розмір грошової маси, від неї залежить швидкість обертання грошей, що характеризує стабільність та стійкість грошового обігу.

Сфера використання готівкових грошей в національній економіці обмежена в порівнянні з безготівковими розрахунками, і в основному їх використовує населення. Разом з тим кожне підприємство та організація без роботи з *готівковою грошовою масою* теж поки що обійтися не можуть: в першу чергу, це пов'язано (в усе меншій мірі) з оплатою праці. Крім того, підприємства та організації самостійно можуть реалізовувати свою продукцію і послуги, отримуючи при цьому *виручку готівкою*. Також в межах встановлених законодавством сум вони можуть використовувати готівкові гроші в розрахунках між собою. Таким чином, в економіці

формується *готівково-грошовий обіг*, який представляє собою розрахунки готівковими грошима.

Оскільки емісійним центром країни є Національний (центральный) банк, то він за допомогою своїх нормативних документів регулює рух готівкових грошей в країні, а комерційні банки виступають в ролі уповноважених агентів по готівково-грошовому (касовому) обслуговуванню господарюючих суб'єктів.

Згідно з встановленим *порядком ведення касових операцій*, обов'язковими є наступні *основні положення*:

- підприємства можуть мати в своїх касах готівкові гроші в межах встановленого банком ліміту, інші гроші повинні зберігатись на рахунках в банках;

- при необхідності виплат готівкою заробітної плати або інших платежів підприємство отримує їх у банківських установах;

- при цьому готівкові гроші повинні використовуватись суворо за цільовим призначенням;

- підприємства можуть отримувати готівкові кошти при наявності джерела засобів (вільний залишок на рахунку чи отримання кредиту);

- перевищення встановлених лімітів каси допускається тільки в особливих випадках, обумовлених в нормативних документах Національного банку (наприклад, в дні виплати зарплати).

Всі касові операції оформлюються типовими документами. Видача готівкових грошей банком виконується за *грошовим чеком* стандартної форми. Одразу після відкриття рахунку в банку підприємство оформлює одержання спеціальної чекової книжки, яка складається з декількох десятків чеків. При виникненні необхідності одержання готівкових грошей в банк надається чек, заповнений згідно з правилами, і здійснюється видача готівкових грошей. Чекова книжка складається з двох частин: безпосередньо чеків, які відриваються, заповнюються і здаються в банк та корінців чеків, що залишаються у підприємства для звітності.

Внесення готівкових грошей до банку відбувається з оформленням об'яви на внесок готівкою. Одночасно заповнюється квитанція, відмічена в банку, яка призначена для звітності підприємства.

В сучасних умовах країни з розвинутою ринковою економікою прагнуть до скорочення готівкових грошей в обороті.

В Україні, як і в більшості країн, організацією та регулюванням готівкового обороту займається центральний банк - Національний банк України. Готівкові гроші мають ще значну питому вагу і тому перспективи їх зменшення пов'язані з:

- стабілізацією економіки;

- підвищенням надійності банків і зростанням довіри до них з боку населення;

- розвитком ринку державних цінних паперів, орієнтованих на населення;

- запровадженням високоефективних банківських технологій у галузі розрахунків, зокрема, національної системи електронних масових платежів за допомогою *пластикових карток*.

Платіжна картка – спеціальний платіжний засіб у вигляді емітованої в установленому законодавством порядку пластикової чи іншого виду картки, що використовується для ініціювання переказу грошей з рахунку платника або з відповідного рахунку банку з метою оплати вартості товарів і послуг, перерахування грошей зі своїх рахунків на рахунки інших осіб, отримання грошей у готівковій формі в касах банків, фінансових установ, пунктах обміну іноземної валюти уповноважених банків та через банківські автомати, а також здійснення інших операцій, передбачених відповідним договором.



За останні п'ять років частка безготівкових платежів з використанням платіжних карт збільшилась у 4 рази, завдяки розвитку електронного банкінгу, ринку платіжних карток, збільшенню кількості платіжних терміналів. На сьогодні на 10 осіб випущено 15 платіжних карт.

Популярність безготівкових платежів в Україні зростає. Частка безготівкових платежів із використанням карток порівняно з минулим роком зросла на 5 відсоткових пунктів. Якщо у 2011 році частка безготівкових платежів із використанням карток в Україні становила 8%, то за підсумками 2016 року вона перевищила 35%. Обсяги операцій із використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, у 2016 році зросли на 30,6% та становили близько 1 610 млрд грн.

Якщо на початок 2016 року рівень готівки в економіці складав 14,3% то на кінець року він зменшився до 13,8%.

Річний звіт Національного банку України, 2016. Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=49064031>

На початок 2017 року в Україні працювало 45 платіжних систем та 39 систем переказу коштів, ефективна діяльність яких безпосередньо впливає на стабільність фінансової системи країни. Тобто спостерігається тенденція розвитку безготівкових платежів, хоча їх частка у структурі грошового обороту залишається невеликою, не дивлячись на динамічний розвиток емісії платіжних карток. Інтенсивно розвиваються лише карткові зарплатні проекти. Не виконується основна функція карткових систем – *переведення роздрібного грошового обороту в безготівкову форму*. Картки, емітовані українськими банками, використовуються більш як у 20 разів частіше у разі зняття готівки, ніж для розрахунків за товари та послуги.



Україна належить до групи країн із високим показником рівня готівки в економіці. Потреба в готівці в Україні формувалася протягом усіх років незалежності країни. У державі створено розвинену інфраструктуру, орієнтовану на зняття готівки. Але існує значний відрив від інших країн світу в технологіях і засобах безготівкових розрахунків. У 2016 році понад половину доходів (58%), населення отримало в безготівковій формі. Проте лише 18% витрат проводилися безготівково. Це свідчить про те, що більшість населення, навіть отримуючи доходи на платіжну картку, звикла знімати їх готівкою в банкоматах.

Поширення зручних і безпечних безготівкових розрахунків за допомогою платіжних карток надає величезні *переваги* державі, банкам, бізнесу та кожному громадянину особисто. Так, наприклад:

- стає прозорішою структура економіки, збільшуються надходження до держбюджету за рахунок розширення податкової бази та детінізації розрахунків громадян і підприємств;

- посилюється керованість грошового обороту в цілому та підвищується роль банківської системи в розвитку економіки;

- знижується частка готівки в грошовій масі, скорочуються витрати на її друкування і забезпечення обігу, касові витрати, зростає залучення грошових коштів у внутрішньобанківський оборот;

- зростають обсяги реалізації продукції, товарів, послуг завдяки залученню більшої кількості і з більшою платоспроможністю споживачів та покупців, зростає якість та рівень технологічності їх обслуговування;

- зменшується кількість операцій підприємств з готівковими коштами в касі, скорочуються витрати на інкасацію та конвертацію виручки;

- скорочуються витрати на підтримання безпеки суб'єктів господарювання та підвищується її рівень, з'являється додатковий стимул для переведення розрахунків на сучасні електронні технології;

- збільшується потік іноземних туристів в Україну тощо.

Для окремих громадян використання платіжних карток забезпечує:

- захист грошей – якщо платіжна картка втрачена/украдена, то це ще не означає втрату грошових коштів;

- можливість відкрити картковий рахунок в національній, іноземній та інших валютах;

- можливість зняти з картки необхідну суму грошей в банкоматах у будь-якій час та майже в будь-якій точці світу тощо.

Переведення української економіки в усе більш безготівкову форму є загальнонаціональним проектом, спрямованим на досягнення європейських стандартів життя, одним із драйверів якісних перетворень у країні. По-перше, кожен громадянин відчуває переваги зручних та безпечних безготівкових розрахунків. По-друге, допомагає українському бізнесу скоротити ризики та підвищити конкурентоспроможність.

Значну частину грошового обороту між суб'єктами бізнесу, між суб'єктами бізнесу та державою, між суб'єктами бізнесу та фінансовими установами тощо складали і складають розрахунки, які здійснюються *безготівковим шляхом*. Сукупність цих платежів, що здійснюються без використання готівкових грошей, складає ***безготівково-платіжний грошовий оборот***.



Безготівкові розрахунки класифікують за рядом ознак:

- 1) за *об'єктом розрахунків* або в залежності від *призначення платежу*: платежі до бюджету та позабюджетних фондів; платежі постачальникам різноманітних ресурсів; платежі з погашення кредитів; забезпечення спільної діяльності тощо;

2) *за місцем проведення розрахунків або від характеру економічних зв'язків*: внутрішньодержавні чи міждержавні (коли розрахунки здійснюються з контрагентами, які знаходяться на території інших держав); міжбанківські чи банківські; міжгосподарські тощо.

3) *за способом платежу*: гарантовані (що забезпечують гарантію платежу за рахунок депонованих коштів) та негарантовані (які не мають гарантії платежу); шляхом списання коштів з рахунку; шляхом заліку взаємних вимог; з відстрочкою;

4) *за способом реалізації продукції, товарів, робіт, послуг*: прямі розрахунки (безпосередньо між постачальником та покупцями) та транзитні (з врахуванням проміжних ланок).



В основі організації безготівкових розрахунків лежать наступні *принципи*:

- грошові кошти господарюючих суб'єктів *підлягають обов'язковому зберіганню* на

розрахункових, поточних та інших *рахунках в установах банків*;

- грошові розрахунки і платежі підприємства *здійснюються*, головним чином, *через установи банків чи інші кредитні установи* в безготівковому порядку за документами, передбаченими правилами розрахунків;

- розрахунки з покупцями за товарно-матеріальні цінності та послуги *виконуються після відвантаження товарів або надання послуг, одночасно з ними або ж в порядку попередньої оплати*. Платежі здійснюються в порядку, передбаченому умовами реалізації таких товарів;

- розрахунки за товари та послуги *виконуються, як правило, за згодою платника* після перевірки виконання постачальником договірних умов;

- платежі *здійснюються лише при наявності достатньої кількості коштів* на рахунках платника; за певних умов банк може надати кредит на оплату рахунків постачальників або взяти на себе функцію платника-гаранта (поручителя) на комерційній основі (на прохання кредитоспроможного клієнта);

- *зарахування коштів* на рахунок одержувача виконується, як правило, *після списання відповідних сум з рахунку платника*;

- банк на *договірній основі* здійснює розрахунково-касове обслуговування своїх клієнтів і виконує їх розпорядження щодо перерахування коштів із рахунків;

- підприємства *самостійно* обирають форми розрахунків та вказують їх при укладенні між собою договорів;

- взаємні *претензії за розрахунками* між платником та одержувачем коштів розглядаються сторонами в претензійно-позовному порядку без участі банку.

Переваги безготівкових розрахунків полягають в наступному:

по-перше, зменшуються витрати праці і витрати, пов'язані з використанням готівкових грошей (друк, перевезення, зберігання, сортування, облік тощо);

по-друге, сприяє прискоренню розрахунків та безперервному кругообігу коштів;

третє, створюються умови для контролю за цільовим використанням грошової маси внаслідок її акумулювання в банках.

Організація безготівкових розрахунків на підприємствах сприяє: удосконаленню комерційного розрахунку; підвищенню відповідальності підприємств за своєчасне і в повному обсязі здійснення платежів за всіма зобов'язаннями; зміцненню договірної дисципліни; прискоренню обороту оборотних коштів

Для зберігання грошових коштів та здійснення безготівкових розрахунків підприємство відкриває в банку відповідні ***розрахункові та поточні рахунки у національній валюті:***

поточні рахунки, що відкриваються для зберігання грошових коштів та здійснення всіх видів банківських операцій;

бюджетні, що відкриваються підприємствам, яким виділяються кошти за рахунок державного або місцевого бюджетів для цільового їх використання;

кредитні, що відкриваються в будь-якій установі банку, яка має право видавати кредити (ці рахунки призначено для обліку кредитів, наданих способом оплати розрахункових документів чи переказу коштів на поточний рахунок позичальника відповідно до умов кредитної угоди);

депозитні, що відкриваються між власником рахунка та установою банку на визначений строк. Кошти на депозитні рахунки переказуються з поточного рахунка і після закінчення строку зберігання повертаються на нього ж. Відсотки на депозитні вклади перераховуються на поточний рахунок або зараховуються на поповнення депозиту. Проведення розрахункових операцій та видача коштів готівкою з депозитного рахунка забороняється.

Для відкриття рахунків в банк надаються такі документи: заява на відкриття рахунку за встановленою формою, підписана керівником та головним бухгалтером; засвідчена нотаріально копія свідоцтва про державну реєстрацію; засвідчена нотаріально копія зареєстрованого статуту; копія документу, що підтверджує взяття підприємства на облік податковими органами; картка із зразками підписів осіб, яким надано право розпоряджатися рахунком та підписувати розрахунково-касові документи; нотаріально засвідчена копія документа про реєстрацію підприємства в органах Пенсійного фонду України.

Банківські рахунки в іноземній валюті поділяються на: поточні; розподільчі; кредитні; депозитні (вкладні).

Поточний рахунок в іноземній валюті відкривається підприємству для проведення розрахунків у безготівковій та готівковій іноземній валюті у разі здійснення поточних операцій.

Розподільчий рахунок призначений для попереднього зарахування коштів в іноземній валюті. Кошти, які були зараховані на розподільчий рахунок і не підлягають продажу на міжбанківському валютному ринку України, розподіляються за призначенням. Гривневий еквівалент коштів в іноземній валюті, які були зараховані на розподільчий рахунок і згідно з чинним законодавством України підлягають продажу на міжбанківському валютному ринку, у встановленому порядку зараховується на поточний рахунок.

Між готівково-грошовим та безготівковим оборотом існує тісна взаємозалежність: гроші постійно переходять із однієї сфери в іншу, змінюючи форму готівкових грошових знаків на депозит в банку, та навпаки. Тому безготівковий платіжний оборот невід'ємний від обігу готівкових грошей і створює разом з ними єдиний грошовий оборот країни.

6.3. Безготівкові операції та розрахунки

Безготівковий грошовий оборот це, в першу чергу, *платіжний оборот*, який передбачає розрив у часі руху товару в різних його різновидах і грошових коштів, тобто функціонування грошей як засобу платежу. *Безготівковий платіжний оборот*, будучи переважаючим (до 90% всього грошового обороту), здійснюється у вигляді записів за рахунками платників і одержувачів грошових коштів у банках, або шляхом записів взаємних вимог. Відповідно економічні процеси в національній економіці опосередковуються переважно *безготівковим платіжним оборотом*.

Безготівковий платіжний оборот знаходить вираз у безготівкових розрахунках.



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

Класичні засоби і способи розрахунків в економічно розвинених країнах – розрахункові чеки, перерахування, утримання, векселі. Крім того, в даний час широко використовуються розрахунки за допомогою карток і терміналів для електронних платежів (*електронні гроші*).

Безготівкові розрахунки здійснюються в різних формах. *Різні форми розрахунків* пов'язані з використанням різних видів розрахункових документів. Розрахункові документи готує постачальник або платник, а в окремих випадках - банк.



1. При здійсненні безготівкових розрахунків допускаються розрахунки із застосуванням платіжних доручень, акредитивів, розрахункових чеків (чеків), розрахунки за інкасо, а також інші розрахунки, передбачені законом, банківськими правилами та звичаями ділового обороту.
2. Сторони у договорі мають право обрати будь-який вид безготівкових розрахунків на свій розсуд.
3. Безготівкові розрахунки провадяться через банки, інші фінансові установи (далі - банки), в яких відкрито відповідні рахунки, якщо інше не впливає із закону та не обумовлено видом безготівкових розрахунків.
4. Порядок здійснення безготівкових розрахунків регулюється цим Кодексом, законом та банківськими правилами.

Цивільний кодекс України N 435-IV від 16 січня 2003 року редакція від 05.04.2017 року, стаття 1088

Розрахунковий документ - це відповідно оформлений документ на паперовому носії, що містить доручення та/або вимогу про перерахування коштів з рахунку платника на рахунок отримувача.

Використовуються відповідні *форми безготівкових розрахунків* (залежно від форми розрахункового документа), а саме: платіжними дорученнями; платіжними вимогами-дорученнями; розрахунковими чеками; акредитивами; інкасовими дорученнями (розпорядженнями); векселями.

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

Доручення застосовується в розрахунках за платежами товарного та нетоварного характеру.



Розрахунки платіжними дорученнями можуть здійснюватися:
за фактично відвантаженою продукцією; у порядку попередньої оплати;
для завершення розрахунків за актами звірки взаємної заборгованості підприємств;
для перерахування підприємствами сум, які належать фізичним особам (заробітна плата, пенсії, грошові доходи фермерів тощо) на їх рахунки, відкриті в установах банків;
в інших випадках за згодою сторін.

Доручення приймають до виконання від платника протягом 10-ти календарних днів. День заповнення доручення не враховується.

Банки приймають до виконання доручення від платників тільки в межах наявних коштів на їх рахунках, за винятком доручень на перерахування з основних рахунків підприємств до бюджетів та державних фондів сум податків і зборів (обов'язкових платежів), неподаткових платежів, пені, штрафів та інших санкцій, передбачених законодавством і застосованих у встановленому порядку за несвоєчасну сплату цих платежів, які приймаються банками незалежно від наявності коштів на цих рахунках. У разі відсутності (недостатності) коштів на основному рахунку підприємства банк приймає такі доручення та розрахункові документи на безспірне списання (стягнення) коштів, виконуючи платежі згідно з черговістю,

встановленою чинним законодавством. Якщо законодавством не визначено черговість виконання платежів, то такі документи виконуються банками в календарній черговості їх надходження.

Якщо одержувач коштів не має рахунку в установі банку розрахунки безпосередньо з одержувачем коштів платіжними дорученнями неможливі.

Механізм розрахунків платіжними дорученнями наведено на рис. 6.2.

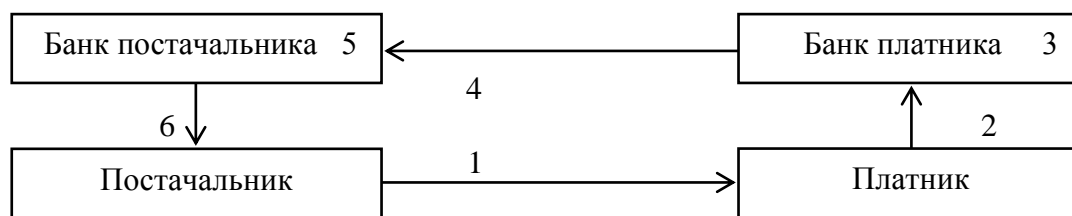


Рис. 6.2 – Схема документообігу при розрахунках платіжними дорученнями: 1 – постачальник відвантажує продукцію (виконує роботи, надає послуги) і виписує рахунок-фактуру; 2 – платник, отримавши товар і рахунок-фактуру від постачальника, передає платіжне доручення до банку, що його обслуговує; 3 – якщо платник і постачальник обслуговуються в одному банку, то сума прийнятого банком до виконання доручення списується з рахунку платника і зараховується на рахунок одержувача; якщо рахунки відкрито в різних банках, то розрахунки проводяться в порядку міжбанківських розрахунків у день подачі платіжного доручення; 4 – банк платника направляє документи про перерахування коштів на рахунок до банку постачальника; 5 – банк постачальника зараховує відповідну суму на рахунок постачальника; 6 – банк постачальника передає постачальникові виписку з поточного рахунку про зарахування коштів, до якої додається копія платіжного доручення з відміткою банку платника.

Підприємство може здійснювати перерахування коштів гарантованими платіжними дорученнями через підприємства зв'язку.

Основні *переваги* цієї форми розрахунків полягають у відносно швидкому документообігу. Можливі затримки обумовлені тільки затримками у роботі банківської системи

Платіжна вимога-доручення - розрахунковий документ, який складається з двох частин: *верхньої* - вимоги отримувача безпосередньо до платника про сплату визначеної суми коштів; *нижньої* - доручення платника обслуговуючому банку про списання зі свого рахунку визначеної ним суми коштів та перерахування її на рахунок отримувача.

Платіжні вимоги-доручення приймаються банками протягом 20-ти календарних днів із дня виписки. День заповнення вимоги-доручення не враховується.

Механізм розрахунків платіжними вимогами дорученнями наведено на рис. 6.3.

Розрахунки платіжними вимогами-дорученнями можуть здійснюватися з акцептом або без акцепту платника.

Акцепт – це згода на оплату або гарантування оплати документів. У комерційній практиці безакцептні платежі використовуються доволі рідко. Платіжні вимоги без акцепту використовуються лише у випадках, коли ця умова встановлена у договорі між контрагентами або при наявності у

договорі банківського рахунку між платником та його банком умови щодо можливості безакцептного списання коштів.

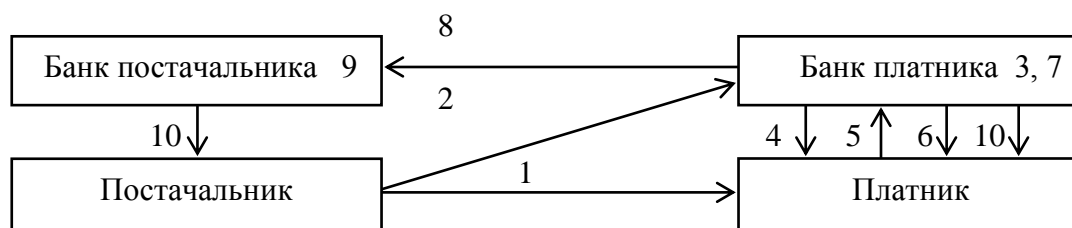


Рис. 6.3 – Схема документообігу при розрахунках платіжними вимогами-дорученнями:

1 - постачальник відвантажує продукцію (виконує роботи, надає послуги); 2 – постачальник передає платіжне вимогу-доручення разом з документами по відвантаженню у банк платника (покупця); 3 – розміщення відвантажувальних документів у картотеці банку платника; 4 – передача платіжного вимоги-доручення платнику (покупцю); 5 – оформлення платником платіжного вимоги-доручення й передача його до банку. Банк приймає його лише при наявності коштів на рахунку платника; 6 – передача платнику відвантажувальних документів; 7 – банк платника списує суму до сплати з рахунку платника; 8 – банк платника направляє у банк постачальника платіжне вимогу-доручення; 9 – банк постачальника зараховує на рахунок постачальника відповідну суму; 10 – банки видають своїм клієнтам виписки з їх поточних рахунків.

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

Суб'єктами економічних відносин під час розрахунків чеками є:

чекодавець підприємство або фізична особа, яка здійснює платіж за допомогою чека та підписує його;

чекодержатель - підприємство або фізична особа, яка є отримувачем коштів за чеком;

банк-емітент - банк, що видає розрахунковий чек (розрахункову чекову книжку) підприємству або фізичній особі.

На відміну від *розрахункових чеків* чеки, що використовують для одержання готівки з рахунків, відкритих у банках, називають *грошовими чеками*.

Чек із чекової книжки пред'являють до виконання в банк чекодержателя протягом 10-ти календарних днів (день виписки чека не враховують).

Для отримання чекової книжки підприємство подає до банку-емітента заяву в одному примірнику.

Механізм розрахунків за допомогою чеків показано на рис. 6.4.

Розрахункові чеки можуть бути *депонованими* або *гарантованими*. При оформленні *депонованої чекової книжки* клієнт спочатку перераховує на особистий рахунок відповідну суму, яка забезпечує гарантований платіж за даним чеком, тобто одночасно із заявою про видачу чекової книжки в банк надається платіжне доручення.

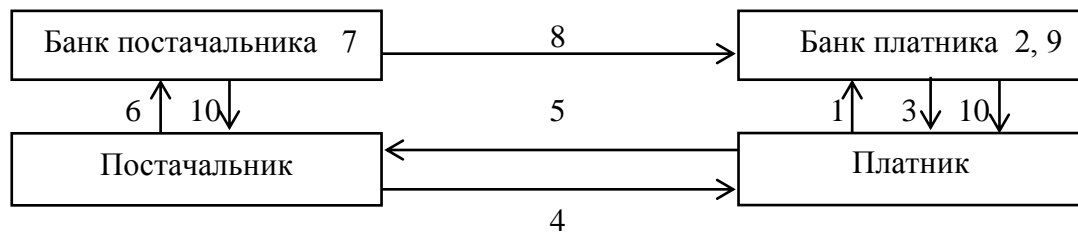


Рис. 6.4 – Схема документообігу при розрахунках чеками:

1 – платник надає у банк, що його обслуговує, заяву на одержання чеків; 2 – банк платника бронює кошти на окремому рахунку, крім того заповнюються чеки, тобто проставляється найменування банку, номер особливого рахунку, найменування чекодавця й ліміт суми чека; 3 – платнику видаються чеки та чекова картка; 4 – постачальник пред'являє платнику документи за відвантажену продукцію (виконані роботи, надані послуги); 5 – платник видає чек постачальнику; 6 – постачальник пред'являє чек у свій банк; 7 – банк постачальника зараховує кошти на рахунок постачальника; 8 – банк постачальника пред'являє чек у банк платника; 9 – банк платника списує суму чека за рахунок раніше заброньованих сум; 10 – банки надають клієнтам виписки з їх рахунків.

Гарантована чекова книжка не потребує попереднього депонування коштів. Покриттям чеку стають кошти чекодавця на його поточному рахунку в межах відповідної суми гарантії, що встановлена банком під час видачі чекової книжки. В умовах тимчасової відсутності коштів на рахунку платника банк може здійснити оплату за рахунок власних засобів у межах встановленої суми (*овердрафт*), якщо ця послуга встановлена узгодженням між банком та клієнтом.

В умовах інфляції клієнтам та банкам у зв'язку зі значною тривалістю терміну платежу економічно не вигідно застосовувати чеки для розрахунків. Тому чеки функціонують в основному, коли покупець та продавець є клієнтами одного банку або різних банків, що знаходяться у одному регіоні.

Акредитив — це форма безготівкових розрахунків, за якої клієнт-заявник акредитива доручає банку, що його обслуговує: виконати платіж бенефіціару (постачальнику) за товари, виконані роботи чи надані послуги.



Акредитив - договір, що містить зобов'язання банку-емітента, за яким цей банк за дорученням клієнта (заявника акредитива) або від свого імені проти документів, які відповідають умовам акредитива, зобов'язаний виконати платіж на користь бенефіціара або доручає іншому (виконуючому) банку здійснити цей платіж.

«Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті», Постанова Національного банку України №22 від 21.01.2004 у редакції від 09.02.2017 №8. Режим доступу :<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04/page>

При розрахунках акредитивами виникають економічні відносини між такими суб'єктами, як:

заявник акредитива - платник, який подав обслуговуючому банку заяву про відкриття акредитива;

банк-емітент – банк платника, що відкриває акредитив своєму клієнтові;

бенефіціар - особа, якій призначений платіж або на користь якої відкрито акредитив (продавець, виконавець робіт або послуг тощо);

виконуючий банк - банк, який за дорученням банку-емітента здійснює платіж проти документів, визначених в акредитиві. Виконуючий банк залежно від операції за акредитивом, виконання якої доручено йому банком-емітентом, також може бути авізуючим банком.



Авізуючий банк - банк, який за дорученням банку-емітента авізує (сповіщає) акредитив бенефіціару без будь-якої відповідальності за його оплату.

Зміст акредитивної форми розрахунків складається у тому, що платник та постачальник передають банкам, у яких вони обслуговуються, функції по контролю за дотриманням умов договору у частині сум та термінів оплати. У банку постачальника відкривається спеціальний рахунок, на якому депонуються кошти платника. Ці кошти бронюються на визначений термін, який встановлюється у основному договорі. Після того як постачальник переконується у тому, що необхідні кошти зарезервовані, він відвантажує продукцію або виконує відповідні роботи чи послуги. Документи, що свідчать про відвантаження товарів або виконанні послуг, надаються постачальником у банк. Виконуючий банк перевіряє відповідність відвантаження умовам акредитиву. У випадку повного дотримання контракту гроші списуються безпосередньо на рахунок постачальника. Документи, що свідчать про відвантаження продукції, виконуючий банк пересилає банку-емітенту, звідки вони попадають до покупця-платника.

Механізм розрахунків за допомогою акредитива показано на рис. 6.5.

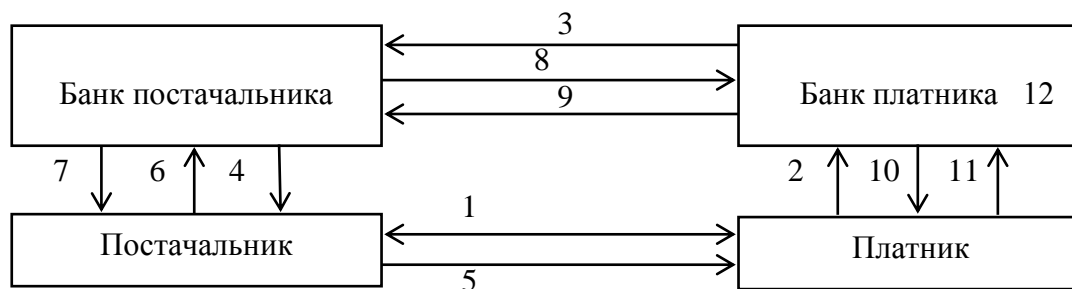


Рис. 6.5 – Схема документообігу при розрахунках за допомогою акредитива: 1 – укладання договору про поставку товару (виконання робіт, послуг); 2 – покупець – платник надає доручення банку, що його обслуговує, на відкриття акредитиву; 3 – авізування банку, що обслуговує продавця – постачальника, про відкриття акредитиву; 4 – авізування постачальника про відкриття акредитиву; 5 – поставка товару; 6 – передача документів; 7 – надання кредиту постачальнику; 8 – пересилання документів; 9 – платіж; 10 – передача документів платнику; 11 – акцепт документів; 12 – у випадку кредиту під акредитив зняття коштів з рахунку платника.

Умови та порядок проведення акредитивної форми розрахунків передбачаються у договорі між бенефіціаром та заявником акредитива. Банк-емітент може відкривати такі види акредитивів:

покритий акредитив, при якому для здійснення платежів завчасно бронюються кошти платника в повній сумі на окремому рахунку в банку-емітентові або виконуючому банку;

непокритий акредитив, оплата за яким, у разі тимчасової відсутності коштів на рахунку платника, гарантується банком-емітентом за рахунок банківського кредиту.

Акредитиви також бувають відкличні та безвідкличні:

відкличний акредитив – акредитив, який може бути змінений або анульований банком-емітентом без попереднього погодження з бенефіціаром;

безвідкличний акредитив – акредитив, який може бути змінений або анульований тільки за згодою бенефіціара, на користь якого він був відкритий.

У виконуючому банку за дорученням банку-емітента можуть виконуватися акредитиви:

депоновані - списанням коштів із спеціального аналітичного рахунка «Розрахунки акредитивами», відкритого у виконуючому банку;

гарантовані - наданням виконуючому банку права списувати кошти з кореспондентського рахунка банку-емітента, відкритого при встановленні кореспондентських відносин між банками.

У випадках періодичних поставок чи виконанні робіт за етапами використовується *відновлюваний акредитив*. Існує два варіанти використання даного акредитива. У першому випадку після поставки визначеної партії товару або виконанні певного етапу робіт з акредитиву виконуються платежі доки на ньому є кошти. У другому варіанті передбачається депонування відповідної суми під кожну поставку чи етап робіт. Це забезпечує зменшення тривалості та безперервність розрахунків.

Відносини між банком-емітентом і виконуючим банком регулюються кореспондентськими договорами (угодами), в яких передбачається розмір комісійних за авізування та інші витрати, пов'язані з відкриттям і виконанням акредитива, а також відповідальність сторін щодо оплати розрахункових документів згідно з умовами акредитива.

Кожний акредитив призначається для розрахунків тільки з одним бенефіціаром і не може бути переадресований.

Перевагами акредитивної форми розрахунків є:

по-перше те, що постачальник одержує додаткові гарантії щодо своєчасного отримання плати від покупця, оскільки, як правило, відвантаження товару або виконання робіт постачальником здійснюється після повідомлення про відкриття акредитиву;

по-друге, банківська установа контролює дії постачальника, який, не дивлячись на те, що відповідні гроші заброньовано, може отримати їх тільки за умов виконання договору у повному обсязі й у встановлені терміни.

Акредитивна форма розрахунків застосовується в основному у міжнародних розрахунках та розрахунках за великими контрактами, що передбачає рух значних сум або реалізацію обладнання унікального та того,

що дорого коштує, за умов коли контрагентам необхідні гарантії виконання взаємних зобов'язань.

Обмеженість використання акредитивної форми розрахунків обумовлена певними незручностями технічного характеру, які пов'язані із *значним документообігом* між банками та їх клієнтами, а також *тривалим періодом оплати*. *Недоліками* цієї форми є також високі витрати на виплати комісійних винагороджень банку за виконання функцій контролю та під час використання покритого акредитиву у платника з обороту відволікаються значні грошові засоби.

Інкасування (інкасо) - здійснення банком за дорученням клієнта операцій з розрахунковими та супровідними документами з метою одержання платежу або передавання розрахункових та/чи супровідних документів проти платежу, або передавання розрахункових та/чи супровідних документів на інших умовах.

Інкасові доручення (розпорядження) - розрахунковий документ, що містить вимогу стягувача (органу доходів і зборів) до банку, що обслуговує платника, здійснити без погодження з платником переказ визначеної суми коштів з рахунку платника на рахунок отримувача.

Зміст цих операцій полягає у тому, що розпорядження про списання коштів з рахунку платника оформлюється не самим платником, а одержувачем (постачальником – продавцем) у межах наданого йому права. Розрахунки по інкасо можуть здійснюватися як з *акцептом*, коли платник підтверджує наданні в його банк документи на списання коштів, так і *без акцепту* – у випадках, що встановлені законодавчо (як правило під час списання за виконавчими листами та іншими аналогічними документами). У сучасній практиці інкасова форма розрахунків здійснюється на основі *платіжних вимог та інкасованих доручень*. Вказані документи пред'являються одержувачем коштів до рахунку платника через банк, що обслуговує постачальника.

Механізм розрахунків за допомогою інкасування показано на рис. 6.6.

Інкасові доручення застосовуються у розрахунках між комерційними підприємствами за умов наявності такої можливості в основному договорі або у договорі банківського рахунку. У цьому випадку порядок документообігу аналогічний документообігу при використанні платіжних вимог-доручень без акцепту.

Слід відзначити, що списання грошей за *інкасовими дорученнями* виконується, як правило, у безсуперечному порядку: 1) коли безсуперечний порядок встановлено законодавством; 2) під час стягнення за виконавчими листами.

Банки, що приймають участь у розрахунках по інкасо, виступають у ролі посередників й не несуть відповідальності за несплату або неакцепт документів. *Недоліками інкасової форми розрахунків* є значна тривалість проходження документів через банки та можливість відмови покупця оплатити подані документи. Інкасо, в основному, застосовується під час міжнародних розрахунків.

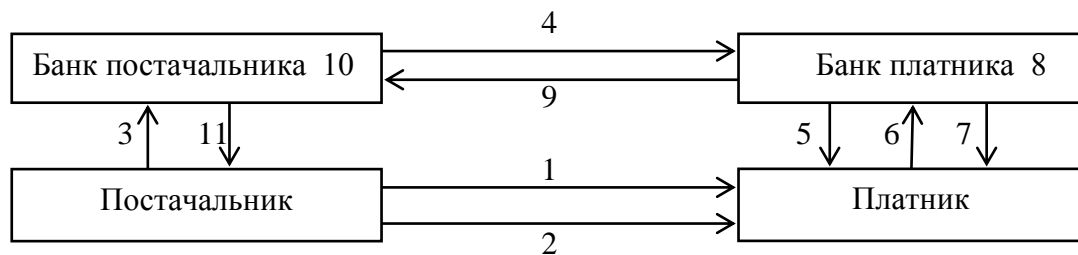


Рис. 6.6 – Схема документообігу при розрахунках інкасовим дорученням:
 1 – укладання договору про поставку товару; 2 – відправка товару; 3 – представлення документів на інкасо; 4 – доручення на інкасо, тобто банк, що обслуговує постачальника-продавця, пересилає документи банку покупця-платника; 5 – авізування (повідомлення) платника про одержання документів; 6 – оплата документів (виставлення платіжного доручення); 7 – передача документів платнику; 8 – занесення грошей на рахунок банку платника; 9 – авізування банку постачальника про операцію 8; 10 – списання коштів з рахунку банку постачальника та зачислення їх на рахунок постачальника; 11 – авізування постачальника про зарахування коштів на його розрахунковий рахунок.

Вексельна форма розрахунків — це розрахунок між постачальником і покупцем з відстрочкою платежу, яка оформляється векселем. **Вексель** — це безумовне письмове зобов'язання стандартної форми, що регулюється законодавством про вексельний оборот та надає право його власнику вимагати безумовну сплату відповідної суми, що вказана у векселі, від особи, яка видала вексель (крім трати), у відповідний термін.

В залежності від характеру угод, що спричинили появу векселя виділяють:

комерційний (товарний, торговий) вексель, який з'являється в обігу в результаті реальної угоди з купівлі-продажу цінностей, виконаних робіт, наданих послуг. Абстрактність і безумовність векселя робить його *самостійним платіжним засобом*;

фінансовий вексель, що виникає внаслідок фінансової операції і засвідчує отримання грошової позики, тобто виступає як *різновид цінного паперу* (див. підрозділ 4.3).

Вексель, при необхідності, можна перетворити в гроші, реалізувавши його іншому підприємству або банку з дисконтом.

Векселі бувають *прості* та *переказні*.

Простий вексель – вексель, виданий у формі безумовного зобов'язання здійснити платіж. Механізм розрахунків показано на рис. 6.7.

Переказний вексель (тратта) – це вексель, виданий у формі безумовної пропозиції (наказу) здійснити платіж. Механізм розрахунків переказним векселем показано на рис. 6.8.

Платник переказного векселя – трасат стає боржником за векселем тільки після того, як акцептує вексель. *Акцепт* – засвідчена підписом трасата або іншої особи (посередника в акцепті) згода оплатити переказний вексель у тому вигляді, в якому він пред'явлений до платежу.

У процесі обігу вексель передається від одного утримувача іншому шляхом передавального надпису – *індосаменту*.



Видавати переказні і прості векселі можна лише для оформлення грошового боргу за фактично поставлені товари, виконані роботи, надані послуги, за виключенням фінансових банківських векселів. На момент видачі переказного векселя особа, зазначена у векселі як трасат, або векселедавець простого векселя повинні мати перед трасантом та/або особою, якій чи за наказом якої повинен бути здійснений платіж, зобов'язання, сума якого має бути не меншою, ніж сума платежу за векселем. Умова щодо проведення розрахунків із застосуванням векселів обов'язково відображається у відповідному договорі, який укладається в письмовій формі. Векселі (переказні і прості) складаються в документарній формі на бланках з відповідним ступенем захисту від підроблення... Платіж за векселем на території України здійснюється тільки в безготівковій формі.

«Про обіг векселів в Україні» Закон України від 05.04.2001 № 2374ІІІ.

Редакція від 12.08.2015, підстава 629-19. Режим

доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2374-14>

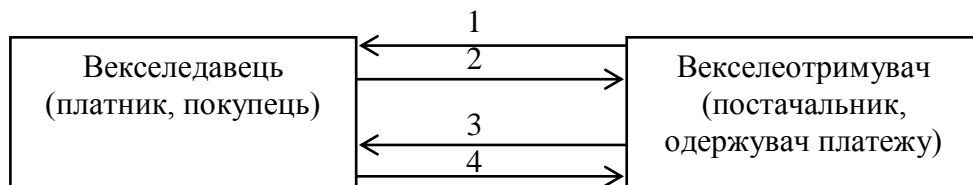


Рис. 6.7 – Схема розрахунків простим векселем:

1 – платник – покупець (векселедавець) вручає вексель постачальнику – продавцю (векселеотримувачу); 2 – постачальник (векселеотримувач) відвантажує товар, продукцію, виконує роботи, надає послуги покупцю, замовнику; 3 – постачальник – продавець пред'являє вексель до оплати; 4 – покупець – платник оплачує вексель.

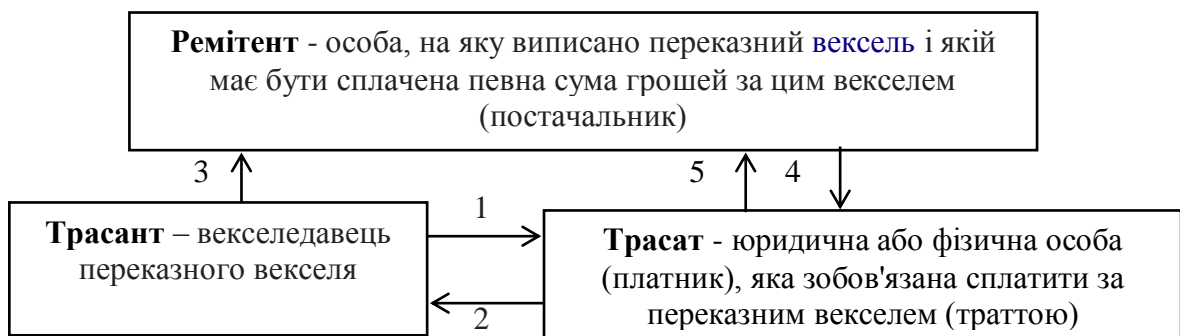


Рис. 6.8 – Схема розрахунків переказним векселем:

1 – векселодавець – трасант направляє платнику (трасату, тобто особі-боржнику) товар, а також тратту; 2 – платник – трасат повертає акцептований вексель векселодавцю – трасанту; 3 – векселодавець – трасант направляє акцептований вексель ремітентові – одержувачу грошей за переказним векселем; 4 – ремітент направляє вексель трасату до оплати; 5 – трасат оплачує й одночасно погашає вексель, роблячи відмітку про його оплату на його зворотному боці.

Гарантування повністю або в частині вексельної суми здійснюється за допомогою *авалю*:

- напису про забезпечення платежу за векселем;
- забезпечення платежу за векселем.

Участь банків у безготівкових розрахунках за допомогою векселів пов'язана з *комісійними операціями з вексями*: інкасуванням та доміциляцією.

Інкасування векселів – здійснення банком за дорученням комітента (законного векселетримувача) операцій з вексями та супровідними комерційними документами на підставі одержаних від комітента інструкцій з метою:

- 1) одержання платежу та/або акцепту за вексями;
- 2) передавання векселів і комерційних документів проти платежу та/або акцепту;
- 3) передавання векселів і комерційних документів на інших умовах.

Інкасування векселів і супровідних документів здійснюється двома видами:

- *чисте інкасо* - інкасування векселів без супровідних комерційних документів;
- *документарне інкасо* – інкасування векселів із супровідними комерційними документами.

Чисте та документарне інкасо векселів банк здійснює на підставі укладеного з векселетримачем договору про інкасування.

За здійснення операцій з інкасування векселів (рис. 6.9) банки можуть утримувати на свою користь комісію, а за іногородніми вексями, крім того *дамно і порто*.

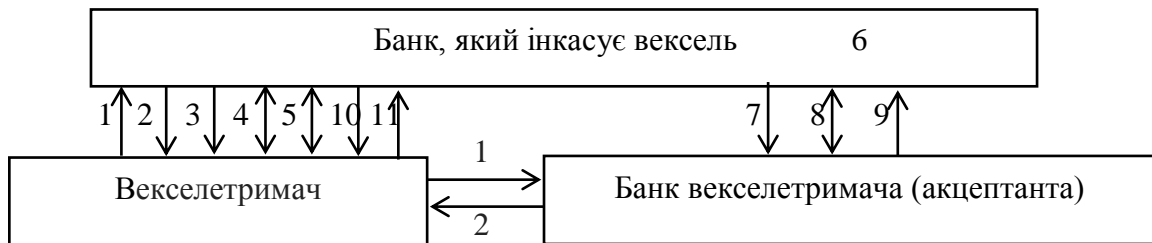


Рис. 6.9 – Схема розрахунків при інкасуванні банком векселів:

1 – надання для розгляду питання про інкасування векселя; 2 – видача розписки про отримання векселя; 3 – повернення векселя для оформлення індосаменту або у випадку прийняття рішення про відмову в інкасуванні; 4 – укладання договору про прийняття векселя на інкасо; 5 - підписання акту про прийняття-передавання векселя; 6 – реєстрація векселя в книзі обліку інкасованих векселів; 7 – пред'явлення векселя до платежу; 8 – підписання акта пред'явлення векселя до платежу; 9 – погашення векселя; 10 – перерахування платежу за векселем; 11 – оплата комісійної винагороди.

Іногородній вексель – вексель, який підлягає оплаті в іншому, ніж місце знаходження векселетримача, населеному пункті.

Дамно – особлива комісія за інкасування іногородніх документів, яка включає в себе комісійну плату банку своєму кореспондентові та власні витрати банку на організацію і проведення операції з інкасування іногородніх документів.

Порто – особливий збір на покриття поштових та інших витрат банку на розсилку й одержання платежів за іногородніми документами.

Доміциляція векселів – це здійснення банком за дорученням довірителя-платника за векселем операцій з векселями на підставі одержаних від довірителя інструкцій, тобто (рис. 6.10):

- 1) приймання векселів до платежу від законного векселетримача;
- 2) здійснення платежу за векселями;
- 3) передавання векселів платнику після повної оплати векселя.

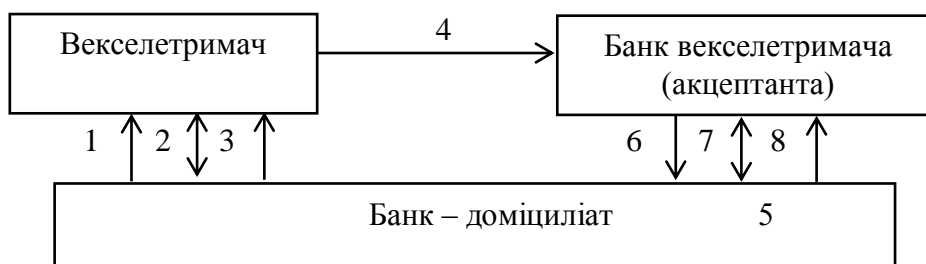


Рис. 6.10 – Схема розрахунків при доміциляції банком векселів:

1 – надання документів для розгляду питання про доміциляцію векселя; 2 – укладення договору на доміциляцію векселя; 3 – оплата комісійної винагороди; 4 – видача векселя з відміткою про місце платежу; 5 – реєстрація векселя в книзі обліку доміцильованих векселів; 6 – пред'явлення векселя до платежу; 7 – підписання акта пред'явлення векселя до платежу; 8 – оплата вексельної суми (і відсотків, якщо вони передбачені) за рахунок векселедавця.

Призначення банку особливим платником у доміцильованому або недоміцильованому векселі може супроводжуватись укладенням із платником за векселем (векселедавцем, акцептантом) договору про оплату банком векселів. Договір укладають на певний строк на оплату визначеної суми та/або визначених векселів. За здійснення оплати векселів банк може утримувати з довірителя (платника за векселем) винагороду.

Довіритель зобов'язаний перерахувати в банк на відповідний рахунок кошти в обсязі, достатньому для оплати векселя. За рахунок цих коштів або за рахунок наданого довірителю кредиту, сума якого попередньо зарахована на відповідний рахунок для оплати векселів, банк як особливий платник, або доміциліат, здійснює платіж за векселем законному векселетримачеві.

Кошти, зараховані на спеціальний банківський рахунок, можуть бути використані для оплати векселів або повернені на вимогу довірителя на його поточний рахунок.

Фінансовий стан підприємства значною мірою залежить від рівня ефективності використання тієї чи іншої форми безготівкових розрахунків, що передбачає оцінювання здійснення розрахунків на підприємстві і розроблення відповідних заходів, адже правильна організація безготівкових розрахунків є важливою умовою забезпечення нормального обороту коштів на підприємстві, зміцнення фінансової й господарської самостійності підприємства та підвищення ефективності виробництва. При застосуванні *комп'ютерних технологій* одержується інформація про стан господарювання,

зміни, які відбуваються, стан взаєморозрахунків із дебіторами та кредиторами визначаються результати господарювання, надається користувачам для прийняття рішень повна і достовірна інформація про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства від усіх видів діяльності. Такий порядок оформлення руху грошових коштів набуває в останній час все більшого застосування.

Завдання для самостійного повторення:

1. Ознайомтесь з законодавчими та нормативними документами щодо порядку грошових розрахунків підприємств:

«Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні» Постанова правління Національного банку України № 637 від 15.12.2004 у редакції від 06.06.2013 № 210. Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0040-05/page>;

«Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті» Постанова Національного банку України №22 від 21.01.2004 у редакції від 09.02.2017 № 8. Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04/page>;

«Про обіг векселів в Україні» Закон України від 05.04.2001 № 2374-III. Редакція від 12.08.2015, підстава [629-19](#). Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2374-14>.

2. Ознайомтесь з формою фінансової звітності «Звіт про рух грошових коштів». Режим доступу: http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293795&cat_id=293535.



Контрольні питання

1. Розкрийте сутність та значущість грошових потоків підприємств, їх основні види.
2. Надайте характеристику «прибутку» та «чистому грошовому потоку» підприємств. В чому полягає різниця між ними?
3. Чи є різниця між поняттями «грошовий потік» та «грошові кошти» підприємств?
4. Назвіть основні напрями класифікації грошових потоків підприємств та надайте їм характеристику.
5. Як поділяються грошові потоки за видами діяльності підприємств? Розкрийте відповідні напрями надходження та витрачання коштів.
6. Перелічте та охарактеризуйте основні зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на формування та рух грошових потоків підприємств.
7. Яким чином рух грошових потоків відображується у фінансовій звітності підприємств?
8. Мета, методи складання та зміст «Звіту про рух грошових коштів».
9. Охарактеризуйте прямий та непрямий методи розрахунку чистого грошового потоку підприємств.
10. Визначте методи та шляхи оптимізації грошових потоків підприємств.
11. За допомогою яких показників можна оцінити ефективність руху грошових потоків підприємств.
12. Розкрийте зміст грошових відносин та грошового обороту на рівні підприємств.
13. Охарактеризуйте види та основні форми грошового обороту.
14. Готівково-грошовий оборот: сутність та сфера використання.
15. Основні положення та порядок ведення касових операцій на підприємствах.
16. Необхідність та умови зменшення готівкових розрахунків в економіці України.
17. Переваги та недоліки використання платіжних карток в Україні.

18.Безготівково-платіжний оборот. Основні ознаки. Класифікація безготівкових розрахунків.

19.Сутність, принципи організації та переваги безготівкових розрахунків.

20.Види рахунків підприємств та порядок їх відкриття в банківських установах.

21.Види розрахункових документів та форми безготівкових розрахунків.

22.Платіжне доручення: сфера застосування; порядок та механізм розрахунків; основні переваги.

23.Механізм та зміст розрахунків за допомогою платіжного вимоги-доручення.

24.Використання та механізм розрахунків чеками.

25.Акредитив: види; форми та механізм розрахунків; переваги та недоліки.

26.Розрахункові операції за допомогою інкасування (інкасо). Переваги та недоліки.

27.Вексельна форма розрахунків. Види розрахункових векселів.

28.Особливості механізмів розрахунків за допомогою простих та переказних векселів.

29.Механізм розрахунків при інкасуванні та доміциляції банком векселів.

ТЕМА 7. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА



Основні питання:

- 7.1. Сутність, мета та завдання оцінки фінансового стану підприємства
- 7.2. Інформаційне забезпечення оцінки фінансового стану підприємства
- 7.3. Напрями та система показників оцінки фінансового стану підприємства



Ключові слова та поняття: фінансовий стан підприємства; оцінка фінансового стану; фінансовий аналіз; майновий стан (потенціал), ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість, рентабельність та ділова активність підприємства; інформаційне забезпечення; фінансова звітність підприємства; методи, моделі та прийоми фінансового аналізу; система показників оцінки фінансового стану підприємства.

7.1. Сутність, мета та завдання оцінки фінансового стану підприємства

В умовах товарно-грошових відносин уся господарська діяльність підприємств пронизана рухом фінансових засобів. Наявність фінансових ресурсів, їх склад, ефективність управління процесами формування, розподілу та використання визначають *фінансовий стан підприємства*, який є одним із основних чинників забезпечення його конкурентоспроможності та розвитку.



Фінансовий стан підприємства — відбиває економічні відносини, що пов'язані з кругообігом капіталу та здатностями суб'єкту господарювання до погашення боргових зобов'язань й саморозвитку на фіксований момент часу.

Фінансовий стан підприємства, його стійкість багато в чому залежать від *оптимальності структури джерел капіталу* (співвідношення власних й позикових засобів) та від *оптимальності структури активів* підприємства (в першу чергу — від співвідношення необоротних й оборотних засобів), а також від *урівноваженості активів і пасивів* підприємства.



Фінансовий стан – це стан економічного суб'єкта, що характеризується наявністю в нього фінансових ресурсів, забезпеченістю коштами, необхідними для господарської діяльності, підтримання нормального режиму праці та життя, здійснення грошових розрахунків з іншими економічними суб'єктами.

Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. — К.: Знання, 2007. — 1072 с.

Фінансовий стан підприємства є відбитком результатів його основної виробничої, комерційної та фінансово-інвестиційної діяльності. Якщо обсяги

діяльності (виручка від реалізації продукції, робіт, послуг) підприємства успішно зростає, показники фінансового плану успішно виконуються, то це позитивно впливає на фінансове становище підприємства. І навпаки, у результаті зниження обсягів реалізації, відбувається підвищення витрат, зменшення суми прибутку і, як наслідок, - погіршення фінансового стану підприємства.

У свою чергу *фінансовий стан впливає* на динаміку обсягів діяльності, забезпечення поточної діяльності та розвитку підприємства необхідними ресурсами. Тому *фінансова діяльність* як складова частина господарської діяльності спрямована на забезпечення планомірного надходження та витрачання грошових ресурсів, виконання розрахункової дисципліни, досягнення раціональних пропорцій власного і позикового капіталу й найбільш ефективного його використання.

Умови функціонування підприємств характеризуються постійною залежністю від діяльності інших суб'єктів господарювання. Підприємства постійно співпрацюють з внутрішнім та зовнішнім середовищем, намагаються посилити своє становище на ринку та послабити положення конкурентів. У таких умовах їх діяльність неможливо захистити від впливу негативних явищ. Тому існує проблема економічної захищеності в умовах негативного впливу зовнішнього середовища, вміння швидко усувати загрози, а також пристосовуватися до умов, що позитивно впливають на діяльність підприємства, використовуючи його можливості.

Фінансовий стан як комплексна оцінка результатів діяльності підприємств визначається значним колом *факторів*, які, в першу чергу, можна згрупувати як зовнішні та внутрішні. Зовнішні обумовлені станом зовнішнього середовища. Внутрішні визначаються станом самого підприємства, залежать від його діяльності й тих рішень, які приймає його керівництво.

Зовнішні фактори мають економічну, політичну, технічну та соціальну природу. До них можна віднести: загальні економічні умови господарювання; фазу економічного циклу; стан та рівень розвитку фінансових ринків, страхової справи й зовнішньоекономічних зв'язків; рівень конкурентоспроможності в галузі та в економіці в цілому; рівень інфляції; рівень, динаміку і коливання попиту споживачів; економічну, фінансово-кредитну, податкову політику держави; законодавчі акти по контролю за діяльністю підприємства; систему цінностей у суспільстві; політичну стабільність; рівень технічного розвитку тощо.

Група *внутрішніх факторів* складається з: галузевих особливостей та стадії життєвого циклу підприємства; рівня професіоналізму менеджерів; складу і структури продукції, що випускається (послуг, що надаються, робіт, що виконуються), частці її обсягу на відповідному товарному ринку; величини та структури витрат, їх динаміці порівняно з грошовими доходами; розміру оплаченого статутного капіталу; стану майна та фінансових ресурсів, їх складу і структури, стратегії та тактиці управління ними тощо.

Залежно від наслідків прояву окремих факторів виділяють загальні, специфічні, індивідуальні. *Загальні фактори* впливають на умови функціонування усіх підприємницьких структур в цілому (наприклад, інфляційні процеси в економіці). *Специфічні фактори* визначають стан та перспективи діяльності підприємств конкретних галузей і сфер діяльності (наприклад, тривалість виробничого циклу). *Індивідуальні фактори* безпосередньо впливають на процеси, що відбуваються на конкретному підприємстві (наприклад, рівень кваліфікації фінансових менеджерів підприємства).

Залежно від часу дії фактори бувають постійні і тимчасові. Фактори, що *постійно діють*, впливають на стан підприємства та умови його функціонування впродовж усього його життєвого циклу або даного періоду. Це – профіль діяльності підприємства, особливості технології виробництва продукції, які визначають склад активів й відповідно склад джерел їх фінансування. *Тимчасові фактори* періодично або випадково включаються до сфери діяльності підприємства. До цієї групи можна віднести зміни кон'юнктури ринку кредитних ресурсів, затримки у русі грошових засобів в зв'язку з тимчасовою неплатоспроможністю контрагентів підприємства.

Залежно від підходів до визначення виділяють потенційні та фактичні фактори. *Потенційні* – визначаються сутністю явищ і процесів та обумовлюють ймовірність, можливість виникнення тих чи інших наслідків. *Фактичні* – є результатом дослідження стану проблеми на конкретному підприємстві.

Розподіл факторів на об'єктивні та суб'єктивні визначає їх внутрішній зміст і можливості впливу в процесі управління діяльністю підприємства. *Об'єктивні фактори* – це процеси і явища, які внутрішньо властиві економічному механізму функціонування підприємства як у зовнішньому середовищі, так і усередині підприємства. *Суб'єктивні фактори* – це фактори, які формуються в процесі управління підприємством як зовнішніми, так і внутрішніми суб'єктами.

Залежність фінансового стану підприємства від руху грошових та матеріальних потоків визначає необхідність виділення груп факторів залежно від джерел їх формування *за видами діяльності на фактори*, які визначаються *операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю*.

Для управління фінансовим станом важливо також згрупувати фактори залежно від напрямку їх впливу на позитивні та негативні. *Позитивні фактори* покращують фінансовий стан підприємства, а *негативні* - навпаки.

Різноманітність факторів, їх неоднорідність викликає необхідність їх розподілу на прості та складні. *Прості фактори* представлені однорідними явищами, а *складні* формуються під впливом багатьох процесів в економічному житті підприємства.

Групуючи і розділяючи окремі фактори, слід пам'ятати, що фінансовий стан як складна фінансова характеристика підприємства, формуються водночас під впливом цілого комплексу економічних процесів і явищ. Фактори діють не ізольовано, а *системно*. При цьому в окремі періоди сила

дії тих чи інших факторів змінюється, дію одних факторів підсилює або знижує вплив інших, істотно змінюється ступінь впливу різних факторів залежно від стадії життєвого циклу підприємства.

У зв'язку зі багатогранністю умов формування фінансового стану підприємств, значно зростає роль його оцінки та своєчасного й якісного фінансового аналізу.



Фінансовий аналіз — це процес дослідження фінансового стану і основних результатів фінансово-господарської діяльності підприємства з метою виявлення резервів підвищення його ринкової вартості та забезпечення ефективного розвитку, це засіб накопичення, трансформації й використання інформації фінансового характеру.



Оцінка – це аналітична процедура, у процесі якої здійснюється перехід від кількісних характеристик до якісних висновків.

Основними компонентами процесу оцінки є: а) об'єкт; б) суб'єкт; в) мета і глибина оцінки; г) критерії та показники або їх система; д) інформаційне забезпечення; є) методи; ж) результат оцінки. Ці елементи взаємозалежні і визначають один одного.

Власова Н.О. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібної торгівлі : монографія / Н.О. Власова, Т.С. Пічугіна, П.В. Смірнова; ХДУХТ – Харків, 2010. – 222 с.

У процесі оцінки фінансового стану *об'єктами* оцінки є активи та джерела їх фінансування, фінансові та грошові потоки, стан і рух яких визначають рівень ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості та ділової активності та інших фінансових параметрів підприємства.

До *суб'єктів* оцінки зараховують будь-яку особу чи орган, які наділені відповідними правами або мають відношення до явищ, які оцінюються. Оцінка фінансового стану як важливіша не тільки внутрішня, але й зовнішня характеристика підприємства необхідна не тільки для внутрішніх користувачів: власників, керівництва, колективу підприємства в цілому, але і для зовнішніх користувачів: постачальників, інвесторів, кредиторів, держави та ін. контрагентів, які, виходячи зі своїх інтересів до підприємства, також можуть бути суб'єктами оцінки.

Різні суб'єкти оцінки ставлять перед собою різні цілі й завдання. Якщо підприємство оцінює свій фінансовий стан з метою обґрунтування великого кола завдань з управління активами, власним та позиковим капіталом, грошовими та фінансовими потоками, прогнозування фінансової діяльності, а також антикризового управління, то кредиторів, банки, перш за все, цікавлять кредитоспроможність підприємства, його можливості щодо забезпечення одержаних позик і дотримання термінів повернення.

Головною метою оцінки фінансового стану підприємства є виявлення та усунування недоліків фінансової діяльності та пошук резервів її поліпшення, підвищення рентабельності виробництва й зміцнення комерційного

розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банками та іншими установами.

Фінансовий стан підприємства має цілий ряд істотних та взаємозалежних характеристик (рис. 7.1)

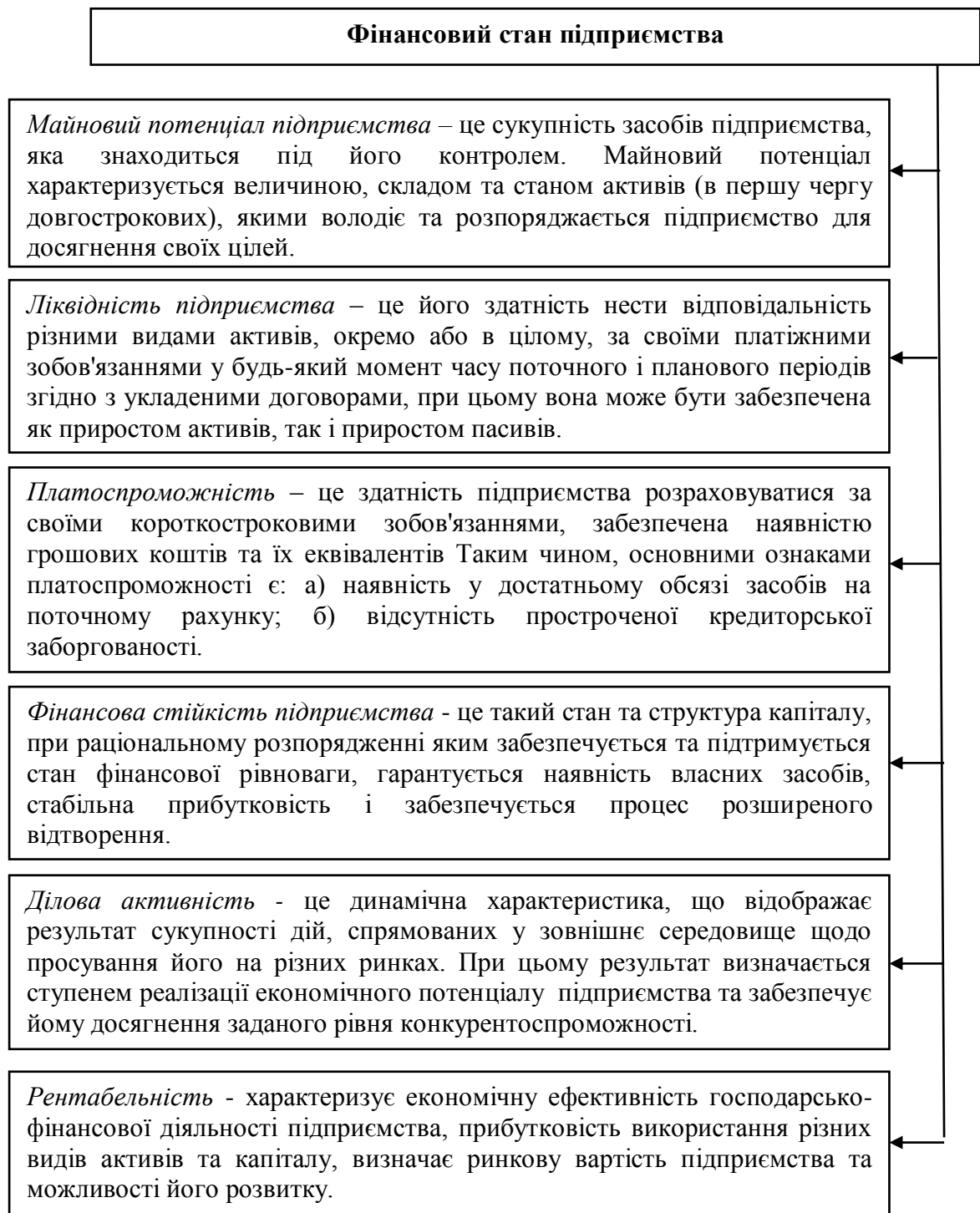


Рис. 7.1 – Основні характеристики фінансового стану підприємства



В зв'язку з цим у ході оцінки фінансового стану підприємства необхідно вирішувати такі *основні завдання*:

- оцінка майнового стану підприємства;
- оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства;

- оцінка фінансової стійкості та стабільності підприємства;
- оцінка ділової активності підприємства;
- оцінка рентабельності.

Для того щоб виконати ці завдання, вивчають:

- наявність, стан, склад та структуру основних засобів та інших довгострокових активів підприємства;
- наявність, стан, склад і структуру активів підприємства за рівнем ліквідності;
- наявність, стан, склад та співвідношення поточних активів та поточних зобов'язань підприємства;
- склад та узгодженість руху грошових потоків, фактори формування чистих грошових потоків;
- положення підприємства на ринку, динаміку його основних результативних показників (виручки від реалізації, прибутку);
- ефективність використання фінансових ресурсів (оборотність, фондівіддачу та рентабельність активів й капіталу);
- окупність інвестицій.

Фінансовий стан може бути *стійким, нестійким і кризовим*. Здатність підприємства вчасно робити платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі свідчить про його гарний фінансовий стан.

Аналіз фінансового стану підприємства є необхідним етапом для розробки планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємств. Він є необхідною передумовою для ведення діяльності підприємств усіх форм власності, а також є необхідною для основних користувачів (інвесторів, власників, керівництва підприємства, банків, постачальників та інших кредиторів, працівників підприємства, органів державного управління, юридичних та фізичних осіб), яких цікавить фінансово-господарська діяльність вітчизняних та зарубіжних підприємств.

Аналіз фінансового стану підприємства показує, за якими конкретними напрямками потрібно проводити роботу, дає можливість виявити найважливіші аспекти та найслабкіші позиції у господарсько-фінансовій діяльності певного підприємства. Згідно з цим, *результати фінансового аналізу* дають відповіді на запитання, які найважливіші засоби слід застосовувати для поліпшення фінансового стану конкретного підприємства в конкретний період його діяльності.



Фінансовий аналіз дає змогу:

- 1) вишукувати резерви поліпшення фінансового стану підприємства;
- 2) об'єктивно оцінювати раціональність використання усіх видів фінансових ресурсів;
- 3) своєчасно вживати заходів, спрямованих на підвищення платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості підприємства;
- 4) забезпечувати оптимальний виробничий та соціальний розвиток колективу за рахунок використання виявлених у результаті аналізу резервів;
- 5) забезпечити розробку плану фінансового оздоровлення підприємства.

Використання *видів, прийомів та методів аналізу* для конкретних цілей оцінки фінансового стану підприємства в сукупності становить *методологію та методіку аналізу*. Основу визначення *методичних підходів* до проведення фінансового аналізу складає сукупність різноманітних критеріїв та показників оцінки.

Критерій – це основна виділена ознака, за допомогою якої встановлюється достовірність наших знань про що-небудь. Критерій дозволяє через систему показників пов'язати мету явища, що вивчається, або процес із засобами їх досягнення. Він характеризує ступінь досягнення поставлених цілей і завдань. *Показники* відіграють роль інструментів, які дозволяють одержати його віддзеркалення у вибраній системі вимірювання. Показники несуть певну інформацію і відображають процеси, які вимірюються. Вибір і обґрунтування системи показників є важливим методологічним моментом у аналітичних процедурах. Від того, наскільки показники повно і точно відображають сутність явищ, що вивчаються, залежать результати оцінки.

У фінансовому аналізі використовується велика кількість різноманітних показників, які систематизуються за різними ознаками. Виділяють: кількісні та якісні; загальні і специфічні; узагальнюючі, індивідуальні і допоміжні; абсолютні та відносні; факторні й результативні; нормативні, планові, облікові, звітні, аналітичні (оцінні) тощо.

Ефективність процесу оцінки фінансового стану підприємства значною мірою залежить від інформаційного забезпечення. *Інформаційне забезпечення* – це процес безперервного цілеспрямованого підбору відповідних інформативних показників, необхідних для здійснення аналізу, планування, прогнозування та підготовки ефективних управлінських рішень за тими чи іншими аспектами діяльності підприємства. Основною інформативною базою є бухгалтерська та фінансова звітність, дані управлінського обліку, результати фінансового планування, а також інформація із зовнішніх джерел.

Найбільш складною і неоднозначною проблемою процесу оцінки є обґрунтування методів і методичних підходів. *Метод* – це спосіб дослідження явища, що вивчається. *Методика* – сукупність способів, правил найбільш доцільного виконання будь-якої роботи.

Метод оцінки визначається усіма перерахованими вище елементами процесу оцінки. Тобто, його вибір залежить від об'єкта, суб'єкта, мети, критерію, інформаційної бази. Що стосується системи показників, то вона підбирається, виходячи з методичного підходу та глибини процесу оцінки (експрес-оцінка або фундаментальне дослідження).

Результат оцінки виражається у конкретних висновках про фінансовий стан підприємства, перспективи його подальшого розвитку. Якщо оцінкою займаються зовнішні контрагенти, то на її основі приймаються рішення про характер майбутніх взаємин із підприємством. Саме ж підприємство за наслідками оцінки розробляє конкретні заходи, які забезпечують позитивні

зміни у тенденціях, що склалися, та сприяє оптимізації фінансового стану, виходячи з конкретних цілей розвитку підприємства.

Таким чином, **фінансовий стан підприємства** — як комплексне та складне явище характеризується системою моделей, методів, прийомів і показників, що відображують наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів. Це обумовлює необхідність розмежування видів фінансового аналізу підприємства, що представлені на рисунку 7.2.



У процесі аналізу фінансового стану підприємства використовують наступні прийоми:

1) *горизонтальний (часовий) аналіз* - порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;

2) *вертикальний (структурний) аналіз* - визначення структури підсумкових фінансових показників з оцінкою впливу на них складових елементів та різних факторів;

3) *трендовий аналіз* - порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників;

4) *аналіз відносних показників (коефіцієнтів)* - розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників;

5) *порівняльний аналіз* - внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства, а також міжгосподарський аналіз показників даної фірми порівняно з показниками конкурентів або із середньогалузевими та нормативними показниками;

6) *факторний аналіз* - визначення впливу окремих факторів на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження.

Для досягнення основної мети аналізу фінансового стану підприємства можуть застосовуватися різні методи аналізу.



Методи фінансового аналізу - це комплекс науково-методичних інструментів та принципів дослідження фінансового стану підприємства.

Розрізняють неформалізовані та формалізовані методи аналізу, що представлені на рис. 7.3.

Неформалізовані методи застосовують в основному для прогнозування стану об'єкта на перспективу в умовах неповного інформаційного забезпечення, неможливості врахування всіх факторів, спрощеної уяви про явища економічної дійсності, тобто в умовах часткової або повної невизначеності.

У процесі фінансового аналізу також широко застосовують *традиційні методи економічної статистики* (середніх та відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарні методи обробки рядів динаміки) та математико-статистичні (кореляційний аналіз, дисперсійний аналіз, метод головних компонентів).

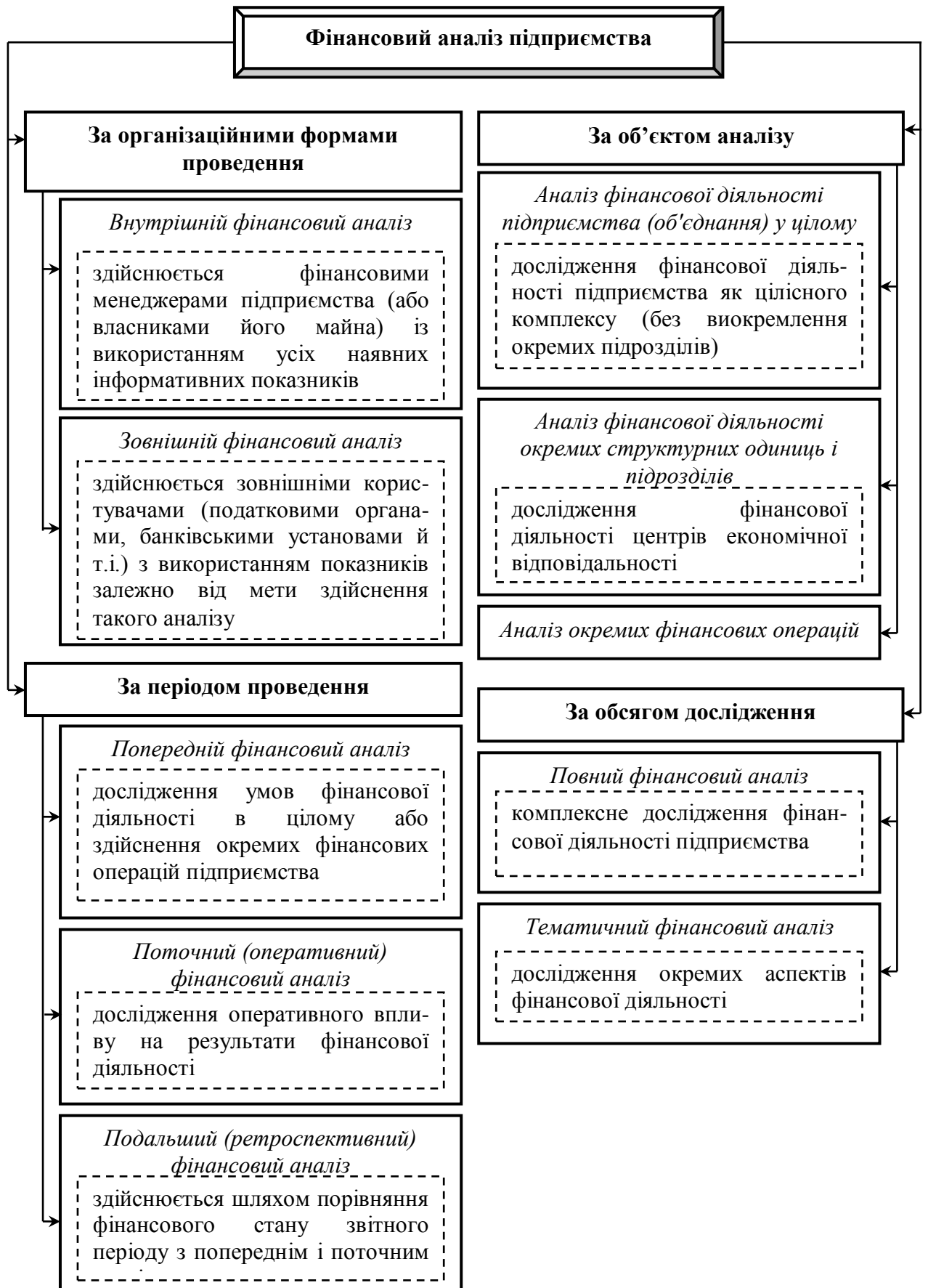


Рис. 7.2 – Види фінансового аналізу

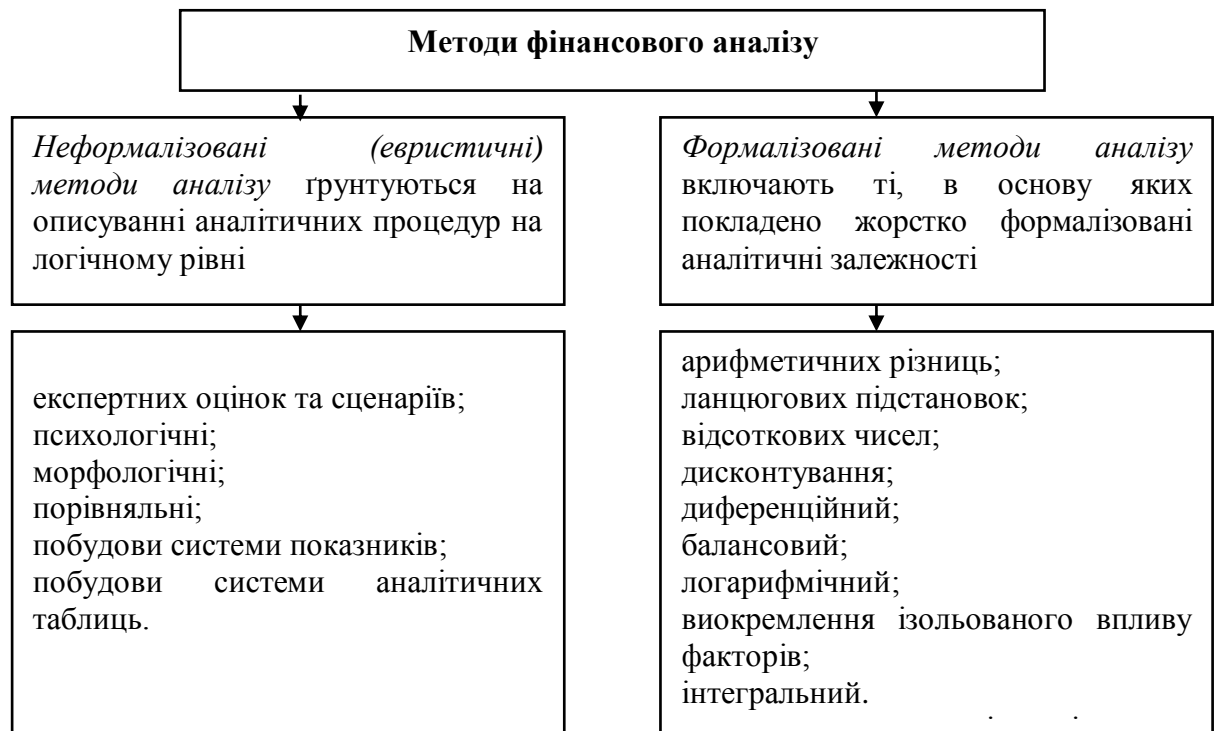


Рис. 7.3 - Методи фінансового аналізу

Фінансовий аналіз здійснюють за допомогою різних *моделей*, які дають змогу структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками й представлені на рисунку 7.4.



Існують три основні типи моделей, які застосовують у процесі аналізу фінансового стану підприємства:

Дескриптивні моделі (описового характеру) є основними для оцінки фінансового стану підприємства. Дескриптивні моделі ґрунтуються на використанні інформації з фінансової звітності.

Предикативні моделі — це моделі прогностичного характеру, які використовують для прогнозування доходів та прибутку підприємства, його майбутнього фінансового стану.

Нормативні моделі — це моделі, які уможлиблюють порівняння фактичних результатів діяльності підприємства із нормативними.

Отже, у процесі аналізу фінансового стану підприємства можуть використовувати найрізноманітніші прийоми, методи та моделі аналізу. Їх кількість та широта застосовування залежать від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку.

Фінансовий стан підприємства може бути оцінений з різним ступенем деталізації залежно від цілей аналізу, існуючої інформації, програмного, технічного та кадрового забезпечення. Найбільш доцільним є виділення процедур експрес-аналізу та деталізованого аналізу фінансового стану.

Експрес-аналіз — це наочна і проста оцінка фінансового добробуту і динаміки розвитку підприємства.

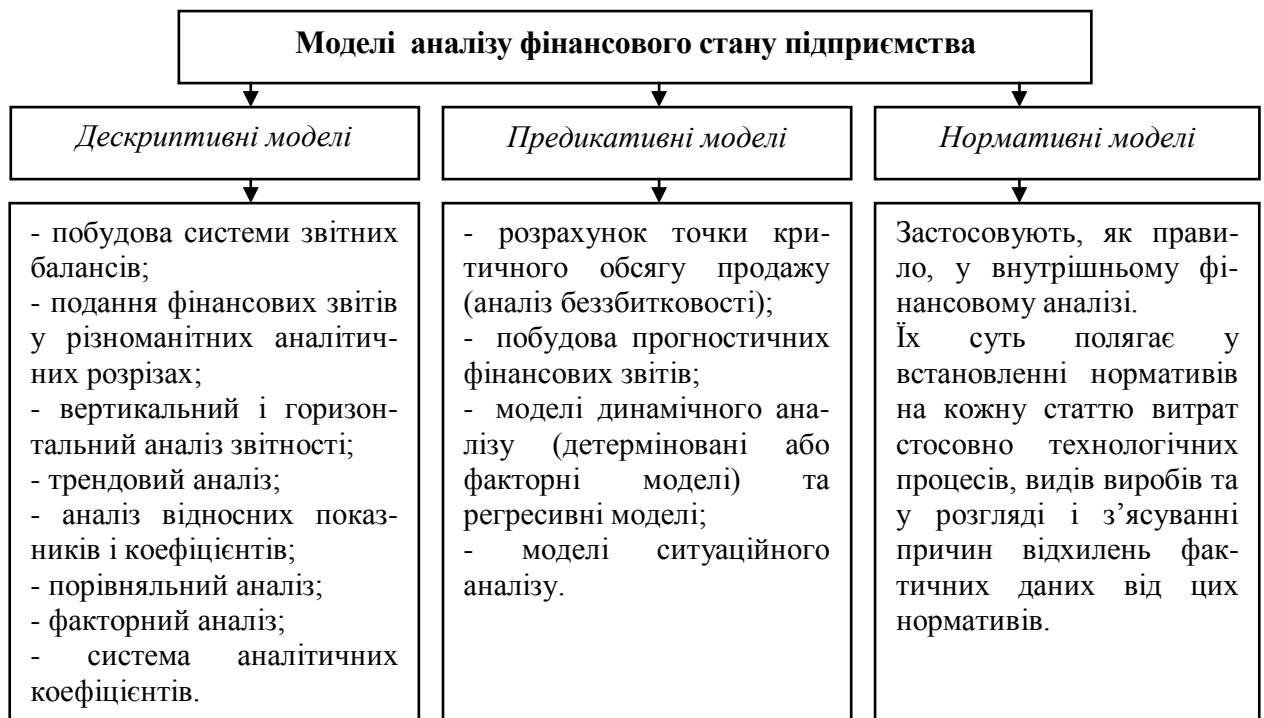


Рис. 7.4 - Моделі, що застосовують у процесі аналізу фінансового стану підприємства

Деталізований (фундаментальний) аналіз — це поглиблена характеристика майнового і фінансового стану підприємства за результатами фінансової діяльності у звітному періоді, а також визначення можливостей і розвитку підприємства на перспективу.

Експрес-аналіз виконують у три етапи: підготовчий, попередній огляд, економічне читання й аналіз звітності.

1. *Мета підготовчого етапу* — прийняття рішення про доцільність експрес-аналізу фінансової звітності, визначається через ознайомлення з аудиторським висновком та установа на цій основі пріоритетних напрямків такого аналізу.

2. *Мета попереднього огляду* — ознайомлення з пояснювальною запискою до балансу. Це потрібно для того, щоб оцінити умови роботи у звітному періоді, визначити основні тенденції показників діяльності та якісні зміни в майновому та фінансовому стані, при цьому потрібно брати до уваги різні фактори, наприклад, інфляцію і недоліки балансу.

3. *Мета етапу економічного читання й аналізу звітності* — одержання узагальненої оцінки результатів діяльності підприємства.

Програма *деталізованого (фундаментального) аналізу* включає наступні етапи:

1. Попередній огляд економічного та фінансового стану підприємства.
2. Оцінка економічного потенціалу підприємства.
3. Оцінка результативності фінансово-господарської діяльності.

Деталізований аналіз закінчується стислою характеристикою та оцінкою основних показників, що використовувались у фінансовому аналізі підприємства.

Для забезпечення виживання підприємства в сучасних умовах управлінському персоналу потрібно насамперед вміти реально оцінювати фінансовий стан як свого підприємства, так і його існуючих та потенційних конкурентів. Для цього необхідно:

- мати відповідне інформаційне забезпечення;
- володіти методиками оцінки фінансового стану підприємства;
- мати кваліфікований персонал, який спроможний реалізувати ці методики на практиці.

7.2. Інформаційне забезпечення оцінки фінансового стану підприємства

Інформаційне забезпечення оцінки та аналізу фінансового стану підприємства являє собою процес цілеспрямованого підбору певної системи необхідних інформативних показників, що формуються як за рахунок зовнішніх, так і за рахунок внутрішніх джерел інформації. Кількісний та якісний склад даної системи показників залежить від галузевих особливостей підприємства, його організаційно-правової форми, обсягу та рівня диверсифікації господарської діяльності, положення на відповідному товарному ринку тощо.

Показники, що формуються із *зовнішніх (поза підприємством) джерел інформації*, поділяються на три основні групи (табл. 7.1):

1. *Показники, що характеризують загальноекономічний розвиток країни* використовуються у фінансовому аналізі та під час прогнозу оцінки умов (факторів) зовнішнього середовища, що впливають на фінансовий стан підприємства у теперішній час й у майбутньому. Формування системи показників цієї групи базується на даних державної статистики, що публікуються. Ці показники, в свою чергу, підрозділяються на два блоки: *показники макроекономічного та показники галузевого розвитку*.

2. *Показники, що характеризують кон'юнктуру фінансових ринків*, дозволяють проаналізувати та визначити вплив на фінансовий стан підприємства змін попиту, пропозиції та цін на основні фондові інструменти (акції, облігації тощо), змін кредитних та депозитних ставок, курсу валют й ін. Джерелами інформації для цієї групи є комерційні видання та Інтернет. У складі даної групи виокремлюють два блоки: *показники, що характеризують кон'юнктуру фондового ринку*, та *показники, що характеризують кон'юнктуру грошового ринку*.

3. *Показники, що характеризують діяльність контрагентів та конкурентів*, впливають на фінансовий стан підприємств у процесі прийняття рішень оперативної фінансової діяльності щодо оптимального вибору постачальників ресурсів та покупців продукції, побудови ефективних взаємовідносин з банківськими установами та страховими компаніями, вигідної поведінки у конкурентному середовищі. Джерелом інформації у даному випадку слугують: публікації звітних матеріалів у пресі, Інтернеті; відповідні рейтинги банківських установ та страхових компаній; платні бізнес-довідки окремих інформаційних компаній.

Таблиця 7.1 – Групи показників, що формуються за рахунок зовнішніх джерел інформації

Групи показників зовнішньої інформації		
1. Показники, що характеризують загальноекономічний розвиток країни	2. Показники, що характеризують кон'юнктуру фінансових ринків	3. Показники, що характеризують діяльність контрагентів та конкурентів
<p><i>1.1. Показники макроекономічного розвитку:</i></p> <p>а) обсяг доходів державного бюджету;</p> <p>б) обсяг видатків державного бюджету;</p> <p>в) розмір бюджетного дефіциту;</p> <p>г) обсяг емісії грошей;</p> <p>д) грошові доходи населення;</p> <p>е) обсяги грошових збережень населення в банківських установах;</p> <p>ж) індекс інфляції;</p> <p>з) дисконтна ставка Національного банку України</p>	<p><i>2.1. Показники, що характеризують кон'юнктуру фондового ринку:</i></p> <p>а) види основних фондових інструментів, (акцій, облигацій й ін.), що обертаються на біржовому й позабіржовому фондовому ринку;</p> <p>б) ціни пропозиції та попиту основних видів фондових інструментів, які котируються;</p> <p>в) ціни угод за основними видами фондових інструментів;</p> <p>г) обсяги угод за основними видами фондових інструментів;</p> <p>д) зведений індекс динаміки цін на фондовому ринку</p>	<p><i>3.1. Показники фінансово-господарської діяльності банківських установ</i></p> <p><i>3.2. Показники фінансово-господарської діяльності страхових компаній</i></p> <p><i>3.3. Показники фінансово-господарської діяльності постачальників ресурсів</i></p> <p><i>3.4. Показники фінансово-господарської діяльності покупців продукції (послуг, робіт)</i></p> <p><i>3.5. Показники фінансово-господарської діяльності конкурентів</i></p>
<p><i>1.2. Показники галузевого розвитку:</i></p> <p>а) обсяг товарної (реалізованої) продукції;</p> <p>б) загальна вартість активів, у тому числі оборотних;</p> <p>в) загальна сума капіталу, що використовується, у тому числі власного;</p> <p>г) сума валового прибутку, прибутку від операційної діяльності, прибутку від звичайної діяльності, чистого прибутку;</p> <p>д) ставка податку на прибуток;</p> <p>е) індекс цін на продукцію</p>	<p><i>2.2. Показники, що характеризують кон'юнктуру грошового ринку:</i></p> <p>а) депозитна ставка окремих комерційних банків;</p> <p>б) кредитна ставка окремих комерційних банків;</p> <p>в) офіційний курс окремих валют, установлений Національним банком України;</p> <p>г) курс купівлі-продажу окремих валют на торгах Української міжбанківської валютної біржі;</p> <p>д) курс купівлі-продажу окремих валют, установлений комерційними банками</p>	

Склад інформаційних показників кожного блоку третьої групи визначається цілями та ступенем деталізації фінансового аналізу, обсягом господарських операцій та тривалістю партнерських відносин. Одержання такої інформації можливо лише *легальним* шляхом.

Показники, що формуються за рахунок *внутрішніх джерел інформації*, розділяються на дві групи (табл. 7.2):

Таблиця 7.2 – Групи показників, що формуються за рахунок внутрішніх джерел інформації

Групи показників внутрішньої інформації	
1. Показники фінансового обліку підприємства	2. Показники управлінського обліку підприємства
<p><i>1.1. Показники, які відображені у «Балансі підприємства» («Звіті про фінансовий стан»)</i> У складі активу: 1) основні засоби та інші необоротні активи; 2) оборотні активи; 3) інші активи У складі пасиву 1) власний капітал; 2) довгострокові зобов'язання; 3) поточні зобов'язання; 4) інші зобов'язання</p>	<p><i>2.1. Показники окремих видів витрат і фінансових результатів, що формуються:</i> 1) за сферами діяльності; 2) за видами продукції; 3) за регіонами діяльності; 4) за «центрами відповідальності» (по окремим структурним одиницям та підрозділам)</p>
<p><i>1.2. Показники, які відображені у «Звіті про фінансові результати підприємства»:</i> 1) фінансові результати; 2) використання прибутку; 3) платежі до бюджету; 4) витрати й видатки, що враховуються при обчисленні пільг з податку на прибуток; 5) прибуток, на який розповсюджено пільгові ставки оподаткування; 6) чистий прибуток</p>	
<p><i>1.3. Показник, що відображені у «Звіті про рух грошових коштів»:</i> 1) результат руху коштів унаслідок операційної діяльності; 2) результат руху коштів унаслідок інвестиційної діяльності; 3) результат руху коштів унаслідок фінансової діяльності; 4) результат руху коштів унаслідок надзвичайних подій; 5) чистий рух коштів за звітний період; 6) залишок коштів на кінець звітного періоду</p>	

1. Показники фінансового обліку складають основну частину інформаційного забезпечення аналізу фінансового стану підприємства. Перевагам цієї групи є:

- *уніфікованість*, яка дозволяє використовувати типові технології та алгоритми фінансових розрахунків;

- *регулярність формування* - не рідше ніж один раз на квартал;
- *високий ступінь надійності*, який пов'язаний з необхідністю представлення фінансової звітності зовнішнім користувачам та проведенням зовнішнього аудиту.

Показники цієї групи складаються із трьох блоків: *показники, що відбиваються у «Балансі підприємства» («Звіті про фінансовий стан»); показники, що містяться у «Звіті про фінансові результати»; показники «Звіту про рух грошових коштів».*

2. *Показники управлінського обліку підприємства* призначений для рішення внутрішніх завдань підприємством і є його «ноу-хау». Він надає необхідну детальну інформацію, яка враховує технологію й організацію виробництва саме цього підприємства. Інформація управлінського обліку формується і надається з урахуванням потреб менеджерів конкретного підприємства.



Управлінський облік — це процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки і контролю всередині підприємства та для забезпечення відповідного підзвітного використання ресурсів.

Управлінський облік суттєво відрізняється від традиційного бухгалтерського обліку, зорієнтованого на складання фінансової звітності. На відміну від фінансового обліку, що ведеться з дотриманням визначених офіційних регламентів (інструкцій, нормативів, стандартів й ін.) встановлених державними органами або професійними організаціями, управлінський облік не обмежений у виборі методів та правил. Його форми і методи розробляються самим підприємством з урахуванням різних параметрів, приймаючи до уваги при підготовці варіантів управлінських рішень не тільки регламентні кількісні, але і якісні показники.

Показники управлінського обліку дозволяють розв'язувати наступні завдання:

- забезпечення керівництва підприємства інформацією про те, якими будуть консолідовані результати бізнесу (включаючи безліч юридичних осіб і структурних підрозділів);
- відображення результатів роботи окремих напрямків (ними можуть бути види діяльності, групи товарів або інші елементи залежно від специфіки бізнесу) незалежно від того, як ці напрямки розподілені між юридичними особами, що входять у бізнес;
- відображення результатів роботи структурних підрозділів, якими можуть бути відділи, цехи, юридичні особи;
- здійснення контролю за витратами шляхом їх обліку по видах і центрах витрат;
- нагромадження статистики про доходи і витрати підприємства у визначеному розрізі та виявлення загальних тенденцій;

- здійснення планування та контролю виконання бюджету як окремими центрами витрат, так і бізнесом у цілому, включаючи сукупність юридичних осіб;

- ведення оперативного обліку розрахунків з окремими контрагентами, взаєморозрахунків між власними юридичними особами.

Як вже було відмічено, основу інформаційного забезпечення оцінки фінансового стану складає *фінансова звітність*.



Фінансова звітність підприємства — це стандартна форма подання інформації про фінансовий стан підприємства на певну дату, ефективність його діяльності за певний період та перспективи розвитку.

Метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства.

Метою фінансових звітів загального призначення є надання інформації про фінансовий стан, результати діяльності і зміни у фінансовому стані підприємства, яка є корисною для широкого кола користувачів при прийнятті ними економічних рішень.



Усі суб'єкти господарювання, відокремлені підрозділи юридичних осіб, виділені на окремий баланс, зобов'язані вести первинний (оперативний) облік результатів своєї роботи, складати та подавати відповідно до вимог закону статистичну інформацію та інші дані, визначені законом, а також вести (крім громадян України, іноземців та осіб без громадянства, які провадять господарську діяльність і зареєстровані відповідно до закону як підприємці) бухгалтерський облік та подавати фінансову звітність згідно із законодавством.

Господарський кодекс України (ВВР № 2019-VIII від 13.04.2017, ВВР, 2017, № 27-28). Стаття 19.8.

Фінансові звіти є структурованим фінансовим відображенням фінансового стану підприємства і операцій, що здійснюються ним. Фінансові звіти також демонструють результати того, як керівництво підприємства розпоряджається довіреними йому ресурсами.



Фінансова звітність підприємства формується з дотриманням таких *принципів*:

автономності підприємства, за яким кожне підприємство розглядається як юридична особа, що відокремлена від власників. Тому особисте майно та зобов'язання власників не повинні відображатись у фінансовій звітності підприємства;

безперервності діяльності, що передбачає оцінку активів і зобов'язань підприємства, виходячи з припущення, що його діяльність триватиме далі;

періодичності, що припускає розподіл діяльності підприємства на певні періоди часу з метою складання фінансової звітності;
історичної (фактичної) собівартості, що визначає пріоритет оцінки активів, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання;
нарахування та відповідності доходів і витрат, за яким для визначення фінансового результату звітного періоду слід зіставити доходи звітного періоду з витратами, які були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в обліку і звітності у момент їх виникнення, незалежно від часу надходження та сплати грошей;
повного висвітлення, згідно з яким фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки операцій та подій, що може вплинути на рішення, що приймаються на її основі;
послідовності, який передбачає постійне (із року в рік) застосування підприємством обраної *облікової політики*. Зміна облікової політики повинна бути обґрунтована і розкрита у фінансовій звітності;



Облікова політика - сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», ред. від 13.04.2017

обачності, згідно з яким методи оцінки, що застосовуються в бухгалтерському обліку, повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат й завищенню оцінки активів і доходів підприємства;
превалювання змісту над формою, за яким операції повинні обліковуватись відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми;
єдиного грошового вимірника, який передбачає вимірювання та узагальнення всіх операцій підприємства у його фінансовій звітності в єдиній грошовій одиниці.

Фінансова інформація, яка міститься у фінансовій звітності і яку надають користувачам, повинна відповідати *певним вимогам*:

1) *достовірність (надійність)* — це об'єктивність та правдивість наведених даних для використання, що забезпечує правильність розуміння та призначення інформації. Інформація є достовірною, коли вона вільна від суттєвих помилок та упередженості і користувачі можуть покластися на неї тією мірою, якою вона відображає або, як очікується, відобразатиме дійсний стан справ. Наприклад, звіт про фінансове становище (баланс) має правдиво відображати всі операції та інші події, результатом яких є зміна активів, зобов'язань або капіталу підприємства на дату звітності, що відповідають критеріям визнання;

2) *вчасність (доречність)* — це здатність вплинути на прийняття

рішення користувачем та задовольнити його інтереси в потрібний момент або до певного терміну. Інформація є доречною, якщо вона впливає на економічні рішення користувачів шляхом надання допомоги в оцінці ними минулих, нинішніх чи майбутніх подій або ж вона допомагає їм підтвердити чи виправити їхні минулі оцінки;

3) *доступність і зрозумілість*, тобто трактування користувачем інформації має бути *однозначне*. З цією метою припускається, що користувачі *мають відповідні знання з бізнесу, економічної діяльності та бухгалтерського обліку і прагнуть вивчати інформацію з достатньою ретельністю*;

4) *суттєвість*. Інформація є *суттєвою*, якщо її пропуск або неправильне відображення може вплинути на економічні рішення користувачів, що прийняті на основі фінансових звітів. *Суттєвість залежить від обсягу статті та помилки, допущеної за певних обставин у зв'язку з пропуском чи неправильним відображенням*. Таким чином, суттєвість скоріше виступає *певним порогом або критерієм відсікання*, а не основною якісною характеристикою, яка має бути притаманною інформації, щоб вона стала корисною;

5) *нейтральність*. Щоб бути достовірною, інформація, яка міститься у фінансових звітах, має бути *нейтральною, тобто вільною від упередженості*. Фінансові звіти не є нейтральними, якщо в результаті відбору або викладу інформації вони впливають на прийняття рішення або на судження з метою досягнення заздалегідь визначеного результату;

б) *обачність* - це *дотримання певної обережності* при формуванні судження, необхідного при оцінці *за умов непевності*, таким чином, щоб активи або дохід не були завищені, а зобов'язання чи витрати - занижені. Особи, які складають фінансові звіти, повинні враховувати *невизначеність*, яка неминуче супроводжує багато подій та обставин, таких як погашення сумнівної дебіторської заборгованості, ймовірний строк корисної експлуатації машин та обладнання та кількість можливих претензій щодо гарантії. Такі невизначеності визнаються шляхом розкриття їхнього характеру й масштабів, а також шляхом дотримання обачності при складанні фінансових звітів;

7) *повнота та раціональність*. Щоб бути достовірною, інформація у фінансових звітах *має бути повною в межах суттєвості та витрат, пов'язаних з її отриманням*. У результаті упущень інформація може бути хибною або оманливою, а значить недостовірною та недостатньо доречною;

8) *порівнянність*. Користувачі повинні мати змогу порівнювати фінансові звіти підприємства *за різні періоди* для того, щоб визначати тенденції у його фінансовому стані та результатах діяльності. Користувачі повинні мати також змогу порівнювати фінансові звіти різних підприємств, щоб оцінити їхній відносний фінансовий стан, результати діяльності та зміни у фінансовому стані. Важливою передумовою забезпечення якісної характеристики порівнянності є *надання користувачам інформації щодо облікової політики*, якою керується підприємство при складанні фінансових

звітів, будь-яких змін у цій політиці та впливу таких змін;

9) *конфіденційність* — надання користувачам лише тієї інформації, яка не завдає збитків підприємству.



Суб'єкти господарювання зобов'язані на основі даних бухгалтерського обліку складати фінансову звітність за формами, передбаченими законодавством, проводити інвентаризацію належного їм майна для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та звітності, надавати фінансову звітність відповідно до вимог закону та їх установчих документів.

Господарський кодекс України (ВВР № 2019-VIII від 13.04.2017, ВВР, 2017, № 27-28) Стаття 145.6.

Основними джерелами інформації для аналізу фінансового стану підприємства є:

Баланс (Звіт про фінансове становище) (форма № 1)

Звіт про фінансові результати (форма № 2)

Звіт про рух грошових коштів (форма № 3)

Звіт про власний капітал (форма № 4)

Примітки до фінансової звітності (форма № 5), дані первинного й аналітичного бухгалтерського обліку, які деталізують окремі статті балансу.



Баланс - це звіт про фінансове становище, що відбиває стан засобів, зобов'язань і капіталу на певний момент часу в грошовому вираженні.

Баланс складається із двох частин - активу та пасиву. *Актив* показує економічні ресурси підприємства, які повинні принести економічні вигоди у результаті господарської діяльності. *Пасив* балансу відбиває право власності на ці економічні ресурси та складається з капіталу й зобов'язань, які підприємство має перед кредиторами.

Метою складання балансу є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату.

В основі побудови балансу закладений принцип подвійності, що відбивається наступною залежністю:

$$\text{Активи} = \text{Зобов'язання} + \text{Власний капітал} \quad (7.1)$$

Другим важливим джерелом інформації є «Звіт про фінансові результати».



Звіт про фінансові результати підприємства структурно представляє послідовне формування доходів та витрат за конкретний проміжок часу, починаючи із виручки від реалізації, чистого доходу, собівартості, податків та інших видів витрат, включаючи й фінансові, та закінчуючи чистим прибутком.

Мета складання звіту — визначення величини прибутку або збитків підприємства від основної його діяльності. Звіт показує результативність діяльності підприємства і дає інформацію про фактори, що вплинули на цю результативність протягом звітного періоду (див. тему 5).

В основу побудови «Звіту про фінансові результати» покладена наступна залежність:

$$\text{Доходи} - \text{Витрати} = \text{Фінансовий результат} \quad (7.2)$$

Національні стандарти складання звіту про фінансові результати передбачають:

- що у звіті показують економічні категорії витрат, а не їх податковий статус;
 - чистий прибуток — це прибуток після вирахування усіх витрат;
 - з чистого прибутку підприємство виплачує дивіденди акціонерам, а залишки прибутку реінвестуються (він же називається нерозподіленим прибутком.)
 - розмежування затрат на прямі виробничі та операційні витрати.
- Наступним джерелом інформації є «Звіт про рух грошових коштів».



Звіт про рух грошових коштів показує джерела і напрями використання грошей підприємства за певний період часу, а також зміни у структурі грошових коштів підприємства, тобто він відображає надходження та використання грошових коштів підприємства внаслідок його діяльності за якийсь певний період часу (звітний період).

Метою складання звіту про рух грошових коштів є надання користувачам фінансової звітності повної, правдивої та неупередженої інформації про зміни, що відбулися у грошових коштах підприємства та їх еквівалентах за звітний період (див. тему 6).

В основу побудови «Звіту про рух грошових коштів» покладена наступна залежність:

$$\text{Надходження грошових коштів} - \text{Витрачання грошових коштів} = \text{Зміни у грошових коштах} \quad (7.3)$$

У «Звіті про рух грошових коштів» розгорнуто наводяться суми надходжень та видатків грошових коштів підприємства, що виникають в результаті *операційної, інвестиційної та фінансової діяльності* протягом звітного періоду.

Грошові кошти від операційної діяльності — це кошти, отримані внаслідок проведення ділових операцій, які є значною частиною прибутку підприємства.

Грошові кошти від інвестиційної діяльності — це кошти для придбання та реалізації тих необоротних активів, а також тих довгострокових фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Грошові кошти від фінансової діяльності — це кошти, що охоплюють зміну складу і структури джерел фінансування власного та позикового капіталу за рахунок продажу нових, щойно емітованих акцій інвесторам;

виплати дивідендів інвесторам; продажу кредитних цінних паперів та виплати на них; отримання і виплати кредитних зобов'язань.

При складанні фінансової звітності для розрахунку руху коштів у результаті *операційної діяльності* підприємства можуть обрати *прямий* та *непрямий* способи складання «Звіту про рух грошових коштів». Рух грошових коштів *інвестиційної* та *фінансової діяльності* завжди розраховується *прямим методом*.

У «Звіті про рух грошових коштів», складеному за *прямим методом*, рух грошових коштів у результаті операційної діяльності визначається за сумою валових надходжень від операційної діяльності та сумою валових виплат на операційну діяльність за даними записів їх руху на рахунках бухгалтерського обліку та із розкриттям конкретних джерел та напрямів використання.

Згідно з *непрямим методом* «Звіт про рух грошових коштів» починається з показника чистого прибутку, який наведено у «Звіті про фінансові результати». Наступним кроком є коригування цього показника (шляхом додавання чи вирахування) на величину доходів та витрат, які є наслідком негрошових операцій, будь-яких відрахувань або нарахувань минулих чи майбутніх надходжень або виплат грошових коштів, що відносяться до операційної діяльності. *Наприклад*, витрати на нарахування амортизації необоротних активів необхідно додати до чистого прибутку, оскільки це є витрати негрошового походження, які зменшили величину чистого прибутку.

Наступним важливим джерелом інформації є «Звіт про власний капітал».



Звіт про власний капітал – звіт, який відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду.

Метою складання «Звіту про власний капітал» є надання користувачам фінансової звітності повної, правдивої та неупередженої інформації про зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду.

У «Звіті про власний капітал» відображаються залишок і зміни в цілому та за кожним видом власного капіталу підприємства. «Звіт про власний капітал» подається у складі тільки річної фінансової звітності. Для забезпечення порівняльного аналізу інформації підприємства повинні додавати до річного звіту «Звіт про власний капітал» за попередній рік.

Разом із фінансовими звітами подаються Примітки до фінансових звітів.



Примітки до фінансових звітів — це сукупність показників і пояснень, що забезпечує деталізацію і обґрунтованість статей фінансових звітів, а також інша інформація, розкриття якої передбачене відповідними положеннями (стандартами).

На завершення слід підкреслити, що інформація, яка представлена у фінансових звітах, є *взаємозв'язаною*. На рис. 7.5 представлена схема, що

укрупнено характеризує взаємозв'язок статей основних форм фінансової звітності.

		Звіт про рух грошових коштів				Звіт про фінансові результати	
Статті	Су-ма	Змі-ни	АКТИВ	ПАСИВ	Змі-ни	Сума	Статті
			Основні засоби	Статутний капітал	0	1780	Виручка
Операцій-на діяльність	196,6	60,2	Запаси	Додатко-вий капітал	2,8	1569	Сукупні витрати
Інвестицій на діяльність	-127,2	60,0	Дебіторська заборгова-ність	Накопиче-ний прибуток	22,6	67	Амортизація
Фінансова діяльність	-66,6	30,7	Фінансові вкладення	Кредити банків	8,0	144	Прибуток звітного року
Чистий грошовий потік	2,8	2,8	Кошти	Кредитори	120,3	44	Податок на прибуток
		153,7	БАЛАНС	БАЛАНС	153,7	100	Чистий прибуток
						77,4*	Дивіденди*
						22,6*	Реінвестован ий прибуток*

Примітка* Ці статті не включені до звіту про фінансові результати в Україні

Рис. 7.5 - Взаємозв'язок основних статей форм фінансової звітності (дані умовні)

7.3. Напрями та система показників оцінки фінансового стану підприємства

Оцінка фінансового стану підприємства здійснюється за наступними напрямками (рис. 7.1, табл. 7.3):

- майновий (потенціал) стан;
- ліквідність та платоспроможність;
- фінансова стійкість;
- ділова активність;
- рентабельність.

1. **Майновий стан підприємства** на початок і кінець звітного періоду характеризується даними балансу. Порівнюючи динаміку підсумків розділів активу балансу, можна з'ясувати тенденції та зміни майнового стану. Результативність та перспективність діяльності підприємства можуть бути узагальнено оцінені за даними аналізу динаміки обсягів реалізації продукції, прибутку, а також порівняльного аналізу динаміки окремих елементів засобів підприємства.

Таблиця 7.3 - Основні напрямки та показники оцінки фінансового стану підприємства

Напрямки оцінки фінансового стану підприємства				
Майновий стан	Ліквідність та платоспроможність	Фінансова стійкість	Ділова активність	Рентабельність
сума господарських засобів; частка активної частини основних засобів; коефіцієнт зносу; питома вага швидко реалізуємих активів; частка орендованих основних засобів; питома вага дебіторської заборгованості й ін.	величина власних оборотних коштів; коефіцієнти ліквідності; маневреність функціонуючого капіталу; частка власних оборотних коштів у покритті оборотних активів та запасів; коефіцієнт власної платоспроможності й ін.	коефіцієнт автономії; коефіцієнт капіталізації; коефіцієнт фінансової стійкості; коефіцієнт маневреності власного капіталу; коефіцієнт маневреності структури довгострокових вкладень; коефіцієнт стійкості економічного росту й ін.	динаміка основних показників господарської діяльності та їх співвідношення; показники ефективності використання ресурсів підприємства й ін.	показники рентабельності інвестицій; показники рентабельності продукції (виробництва); рентабельність продажів.

Якісні зміни у майновому стані підприємства та ступінь його прогресивності розкривають такі *показники*, як:

- сума господарських засобів підприємства;
- частка активної частини основних засобів;
- коефіцієнт зносу;
- питома вага швидкоореалізуємих активів;
- частка орендованих основних засобів;
- питома вага дебіторської заборгованості й ін.

В ході аналізу майнового стану підприємства, необхідно також оцінити стан основних засобів, що використовуються. Для цих цілей визначаються наступні показники:

Сума господарських засобів, що перебувають у розпорядженні підприємства, дає узагальнену вартісну оцінку активів, які значаться на балансі підприємства. Це облікова оцінка, що не збігається із сумарною ринковою оцінкою його активів. Зростання цього показника свідчить про нарощування майнового потенціалу підприємства.

Частка активної частини основних засобів. Під активною частиною основних засобів розуміють машини, устаткування й транспортні засоби, що приймають безпосередню участь у процесах виробництва та реалізації продукції, товарів, послуг тощо. Позитивна динаміка цього показника звичайно розцінюється як сприятлива тенденція.

Коефіцієнт зносу характеризує частку вартості основних засобів, що вже списана на витрати в минулих періодах. Коефіцієнт використовується як характеристика стану основних засобів та залежить від прийнятої методики нарахування амортизаційних відрахувань і не відбиває повною мірою фактичного зношування основних засобів. За деякими оцінками, значення коефіцієнта зношування більш, ніж на 50% вважається небажаним.

Доповненням цього показника до 100 % (або одиниці) є *коефіцієнт придатності*. Коефіцієнт придатності також не дає точної оцінки поточної вартості основних засобів. Більш об'єктивну оцінку даних показників можна одержати, порівнявши їх значення по конкретному підприємству зі значеннями даних показників у конкурентів або з середніми значеннями по галузі та виду економічної діяльності.

Коефіцієнт відновлення показує, яку частину від наявних на кінець звітного періоду основних засобів становлять нові основні засоби.

Коефіцієнт вибуття показує, яка частина основних засобів, з якими підприємство почало діяльність у звітному періоді, вибула через зношеність, або з інших причин.

Методика розрахунку більшості показників даної групи наведена у табл. 2.6, підрозділ 2.2.

Інші показники характеризують різні аспекти майнового стану підприємства: частку швидкоореалізуємих активів; частку орендованих основних засобів; питому вагу дебіторської заборгованості й ін.

2. Фінансовий стан підприємства можна оцінювати з погляду *довгострокової та короткострокової перспективи*. У першому випадку, критерієм оцінки фінансового становища є – **ліквідність**, а у другому – **платоспроможність** підприємства.

В залежності від об'єкту оцінки розрізняють *ліквідність активів, ліквідність балансу та ліквідність підприємства*. Поняття ліквідності активів розглянуто у підрозділі 2.1 даного посібника, а сутність поняття ліквідність підприємства у підрозділі 7.1 (рис. 7.1).



Ліквідність балансу – це можливість суб'єкта господарювання обернути активи в готівку і погасити свої платіжні зобов'язання у кожний момент часу, а точніше – це ступінь покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у готівку відповідає строку погашення платіжних зобов'язань.

Ліквідність підприємства значною мірою визначає його платоспроможність за умови наявності у складі поточних активів високоліквідних елементів. У той же час підприємство, маючи високий рівень запасів продукції та інших матеріальних оборотних активів, що не відповідають вимогам ринку, і дебіторську заборгованість неплатоспроможних клієнтів, може характеризуватися високими показниками ліквідності, але при цьому бути практично неплатоспроможним. Аналогічно, наявність у підприємства коштів,

достатніх для здійснення поточних платежів сьогодні, не гарантує його платоспроможність у перспективі, тобто його ліквідність.

До *основних показників*, що дозволяють оцінити ліквідність та платоспроможність підприємства, можна віднести:

- величину власних оборотних коштів;
- коефіцієнти ліквідності;
- маневреність функціонуючого капіталу;
- частку власних оборотних коштів у покритті оборотних активів та запасів;
- коефіцієнт покриття запасів;
- коефіцієнт власної платоспроможності та ін.

Величина власних оборотних коштів (ВОК) – це абсолютний показник, який характеризує ту частину власного капіталу підприємства, що є джерелом покриття його поточних активів. Це розрахунковий показник, що залежить як від структури активів, так і від структури джерел фінансування. За інших рівних умов зростання цього показника в динаміці розглядається як позитивна тенденція. Основним і постійним джерелом збільшення власних оборотних коштів є прибуток. Власні оборотні кошти, на різницю від оборотних активів, являють *джерела засобів*. Величина власних оборотних коштів чисельно дорівнює перевищенню оборотних активів над поточними зобов'язаннями.

$$\text{ВОК} = \text{ОА} - \text{ПЗ}, \quad (7.4)$$

де ОА – сума оборотних активів на певну дату; ПЗ – поточні зобов'язання на відповідну дату.

Можлива ситуація, коли величина поточних зобов'язань перевищує величину оборотних активів. Фінансове становище підприємства в цьому випадку розглядаються як нестійке; потрібні негайні заходи для його виправлення.

Коефіцієнти ліквідності визначають співвідношення оборотних активів (ОА) та їх основних елементів з поточними зобов'язаннями (ПЗ). Виокремлюють:

- коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності (Кзл):

$$\text{Кзл} = \text{ОА} : \text{ПЗ}, \quad (7.5)$$

- коефіцієнт проміжної (термінової) ліквідності (Кпл):

$$\text{Кпл} = (\text{ДЗ} + \text{ГК} + \text{КФВ}) : \text{ПЗ}, \quad (7.6)$$

де ДЗ – дебіторська заборгованість; ГК – грошові кошти; КФВ – короткострокові фінансові вкладення.

- коефіцієнт абсолютної (швидкої) ліквідності:

$$\text{Кал} = (\text{ГК} + \text{КФВ}) : \text{ПЗ}, \quad (7.7)$$

Коефіцієнт загальної ліквідності визначає ступінь, за яким поточні активи покривають поточні пасиви. Чим більшою є величина поточних

активів відносно поточних пасивів, тим більша впевненість, що ці пасиви можуть бути сплачені за рахунок цих активів.

Коефіцієнт проміжної ліквідності, що обчислюється за вужчим колом оборотних активів (дебіторською заборгованістю та грошовими засобами), є більш твердою мірою ліквідності. Виключення вартості запасів із чисельника дробу пов'язане не тільки з меншою їх ліквідністю, але й з можливим ризиком їх реалізації, якщо буде потреба, за ціною - нижчою ніж витрати на придбання.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності, який точніше назвати коефіцієнтом абсолютної платоспроможності, свідчить, яка частина поточних зобов'язань може бути негайно погашена за рахунок наявних грошових засобів.

Маневреність функціонуючого капіталу ($K_{МВОК}$) характеризує ту частину власних оборотних коштів, що перебуває у формі грошових коштів, тобто засобів, що мають абсолютну ліквідність.

$$K_{МВОК} = GK : ВОК \quad (7.8)$$

Для нормально функціонуючого підприємства цей показник звичайно міняється в межах від нуля до одиниці. За інших рівних умов зростання показника в динаміці розглядається як позитивна тенденція.

Частка власних оборотних коштів у покритті оборотних активів ($K_{ПОА}$) та запасів ($K_{ПЗ}$). Характеризує ту частину вартості оборотних активів та запасів (З), що покривається власними оборотними коштами.

$$K_{ПОА} = ВОК : ОА \quad (7.9)$$

$$K_{ПЗ} = ВОК : З, \quad (7.10)$$

де З – розмір запасів товарно-матеріальних цінностей на певну дату.

Коефіцієнт власної платоспроможності ($K_{ВП}$) характеризує у певній мірі рівень покриття поточних зобов'язань з боку власного оборотного капіталу.

$$K_{ВП} = ВОК : ПЗ \quad (7.11).$$

3. Одною з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства є **фінансова стійкість**, тобто *стабільність* його діяльності у світлі довгострокової перспективи. Вона пов'язана із загальною фінансовою структурою капіталу підприємства, ступенем його залежності від кредиторів та інвесторів й можливостями забезпечення довгострокової платоспроможності.

Недостатня фінансова стійкість підприємства найчастіше визначає неплатоспроможність підприємства, а надмірна - створення надлишкових запасів і резервів («мертвого» капіталу), що збільшує витрати або недоотриманий прибуток і в остаточному підсумку стримує темпи розвитку підприємства.

Фінансова стійкість у довгостроковому плані характеризується, в першу чергу, співвідношенням власних і позикових засобів. Однак, цей

показник дає лише загальну оцінку фінансової стійкості. Тому у світовий та вітчизняній фінансово-аналітичній практиці використовується певна система показників, серед яких найбільш розповсюджені:

- коефіцієнт автономії;
- коефіцієнт капіталізації;
- коефіцієнт фінансової стійкості;
- коефіцієнт маневреності власного капіталу;
- коефіцієнт маневреності структури довгострокових вкладень;
- коефіцієнт стійкості економічного росту й ін.

Перші три коефіцієнта відображають фінансову структуру капіталу на певний період часу:

- коефіцієнт автономії ($K_{авт}$) характеризує фінансову незалежність підприємства:

$$K_{авт} = BK : K, \quad (7.12)$$

де BK – власний капітал; K – загальна сума капіталу;

- коефіцієнт капіталізації ($K_{кап}$) оцінює співвідношення залученого та власного капіталу:

$$K_{кап} = (Зд + Зк) : BK, \quad (7.13)$$

де $Зд$ – довгострокові зобов'язання; $Зк$ – короткострокові зобов'язання;

- коефіцієнт фінансової стійкості ($K_{фс}$) визначає ступінь участі довгострокових джерел у фінансуванні:

$$K_{фс} = (BK + Зд) : K \quad (7.14).$$

Наступні два коефіцієнта розкривають засоби фінансування активів:

- коефіцієнт маневреності власного капіталу ($K_{мвк}$) показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладена в оборотні активи, а яка частина капіталізована:

$$K_{мвк} = BOK : BK \quad (7.15).$$

Значення цього показника може відчутно варіювати залежно від структури капіталу та галузевої приналежності підприємства.

- коефіцієнт структури довгострокових вкладень ($K_{сзд}$). Логіка розрахунку цього показника заснована на припущенні, що довгострокові позички та позики використовуються для фінансування основних засобів і інших капітальних вкладень:

$$K_{сзд} = Зд : НА, \quad (7.16)$$

де $НА$ – необоротні активи.

Коефіцієнт показує, яка частина основних засобів та інших необоротних активів профінансована зовнішніми інвесторами.

Коефіцієнт стійкості економічного росту ($K_{сер}$) характеризує стабільність отримання прибутку й фінансові можливості підприємства до розвитку:

$$K_{сер} = (ЧП - Дд) : BK, \quad (7.17)$$

де ЧП – чистий прибуток; Дд – дивіденди, що виплачені акціонерам.

Не існує якихось єдиних нормативних критеріїв для розглянутих показників. Вони залежать від багатьох факторів: галузевої приналежності підприємства, принципів кредитування, структури джерел фінансування, що склалося, оборотності оборотних коштів, репутації підприємства й ін.

4. Фінансовий стан підприємства характеризується ще таким параметром, як його **ділова активність**. Сутність ділової активності виходить за межі стану та руху фінансових коштів, але вона є дієвою умовою забезпечення високого рівня фінансового стану.

Ділова активність підприємства визначається як якісними, так і кількісними характеристиками. До перших відносять положення (частка) підприємства на ринках збуту продукції, товарів та послуг (вітчизняних й закордонних), імідж та стійкість зв'язків з постачальниками та клієнтами й ін. Кількісно рівень ділової активності визначається *двома групами показників*:

- показниками динаміки таких результативних показників як обсяг реалізації та прибуток;
- показниками ефективності використання ресурсів (активів).

В цілому ділова активність є комплексною й динамічною характеристикою *ефективності підприємницької діяльності*.

Для *оцінки динамічних змін* доцільно ураховувати порівняння темпів зростання або зниження основних результативних показників. Зокрема, оптимальним є наступне їхнє співвідношення:

$$T_{п} > T_{ВР} > T_{к} > 100\%, \quad (7.18)$$

де $T_{п}$, $T_{ВР}$, $T_{к}$ – відповідно: темпи росту прибутку, виручки від реалізації, авансованого капіталу.

Ця залежність означає що: а) економічний потенціал підприємства зростає; б) у порівнянні зі збільшенням економічного потенціалу обсяг виручки від реалізації зростає більш високими темпами, тобто ресурси підприємства використовуються більш ефективно; в) прибуток зростає випереджальними темпами, що свідчить, як правило, про відносне зниження поточних витрат.

Однак можливі й відхилення від цієї ідеальної залежності, причому не завжди їх варто розглядати як негативні. Такими причинами є: освоєння нових перспективних напрямів вкладання капіталу, реконструкція й модернізація діючих виробництв й т. ін. Ця діяльність завжди сполучена зі значними вкладаннями фінансових ресурсів, які у більшій частині не дають швидкої віддачі, але в перспективі можуть повністю окупитися.

Що стосується *другої групи показників*, то до неї відносяться різноманітні показники, що характеризують *ефективність використання, матеріальних, трудових та фінансових ресурсів*. Основні з них - виробіток, фондівіддача, оборотність запасів та інших активів, оборотність авансованого капіталу тощо (див. табл. 2.6, 2.8),

Показники *ефективності використання* окремих видів ресурсів узагальнюються в показниках обороту *власного капіталу* й оборотності *основного капіталу*, що характеризують відповідно віддачу вкладених у підприємство: а) засобів власників; б) всіх засобів, включаючи залучені. Розходження між цими коефіцієнтами обумовлено ступенем залучення позикових засобів для фінансування господарської діяльності.

5. Особливу підгрупу показників фінансового стану підприємств утворюють різноманітні **показники рентабельності**, які дозволяють оцінювати не тільки рівень прибутковості різних видів активів та капіталу, але й визначати ринкову вартість підприємства та можливості його розвитку.



Рентабельність – це відносний показник, що характеризує економічну ефективність, тобто *порівнює отриманий ефект (прибуток) із витратами* або *ресурсами*, використаними для його досягнення.

Попри значного інформаційного наповнення *абсолютний розмір прибутку* відображає лише *ефект*, проте не дозволяє оцінити ефективність діяльності підприємства. Зростання прибутку суб'єкта господарювання у динаміці може бути забезпечено за рахунок екстенсивних чинників та супроводжуватись зниженням ефективності використання ресурсного потенціалу. Абсолютна величина прибутку також є неприйнятною для порівняння ефективності діяльності підприємств-конкурентів. За однакового розміру прибутку підприємства-конкуренти можуть відрізнятися за масштабами діяльності, обсягом залучених ресурсів, величиною поточних витрат та іншими показниками. Враховуючи зазначене, під час оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств використовують не абсолютні, а відносні показники прибутку – *показники рентабельності*.

Існує значна кількість коефіцієнтів рентабельності, використання кожного з яких залежить від характеру оцінки фінансового стану підприємства. Від цього, в першу чергу, залежить вибір оціночного показника (прибутку), використовуваного в розрахунках. Найчастіше використовується чотири різних показники, що відображуються у «звіті про фінансові результати»:

- валовий прибуток (Пв);
- операційний прибуток (По);
- прибуток до оподаткування (Пдо);
- чистий прибуток (Пч).

У залежності від того, з чим порівнюється обраний показник прибутку, виділяють *три групи коефіцієнтів рентабельності*:

- 1) рентабельність інвестицій (капіталу);
- 2) рентабельність продажів;
- 3) рентабельність виробництва.

Перша група - це показники рентабельності інвестицій.

Як видно з назви, у цьому випадку як базисний показник (знаменник дробу) береться який-небудь із показників ресурсів, а в чисельнику дробу -

відповідний показник прибутку. Все залежить від того, із чийх позицій ведеться аналіз: інвесторів, кредиторів, держави й ін. зацікавлених сторін.

Ресурси, задіяні в генеруванні кінцевого фінансового результату, можна охарактеризувати наступними показниками:

усі активи – це усі види матеріальних та нематеріальних ресурсів, які контролюються та використовуються підприємством з метою одержання економічних вигод. Відповідно до балансу у складі активів виокремлюють необоротні активи (основні засоби та нематеріальні активи) та оборотні активи;

капітал – або довгострокові інвестиції, характеризують джерела формування активів підприємства, загальну вартість засобів в грошовій, матеріальній і нематеріальній формах. Його поділяють на власний та позиковий (залучений);

власний капітал – формується за рахунок засобів засновників підприємства (акціонерів й ін. власників). Це загальна вартість засобів підприємства, що належать йому на правах власності і що використовуються для формування певної частини його активів. Частина активів, що сформована за рахунок інвестованого в них власного капіталу, є чистими активами підприємства;

позиковий капітал – формується за рахунок засобів кредиторів, власників облігацій підприємства. Це грошові кошти або інші майнові цінності, що залучаються для фінансування функціонування та розвитку підприємства на основі повернення у передбачені терміни.

Рентабельність інвестицій з позиції усіх зацікавлених осіб оцінюється за допомогою відношення суми прибутку до оподаткування та відсотків за використання кредитних ресурсів (позикового капіталу) до сукупних ресурсів підприємства (середньорічної вартості усіх активів). Такий показник називають *коефіцієнтом генерування доходів* (табл. 7.4).

Коефіцієнт генерування доходів характеризує можливість генерування доходів даною комбінацією активів й показує, скільки гривень прибутку від основної діяльності припадає на одну гривню, вкладену в активи даного підприємства. По суті, це ще одна характеристика ресурсовіддачі, але не через обсяг реалізації, а за допомогою прибутку від основної діяльності. Її значення залежить від поточних витрат, що властиві в середньому даному виду бізнесу. Тому значення даного коефіцієнта підприємства рекомендується порівнювати зі середньогалузевим його значенням. Зростання його в динаміці розглядається як позитивна тенденція.

Рентабельність інвестицій з позиції інвесторів. При проведенні аналітичних розрахунків з позиції інвесторів, тобто фізичних і юридичних осіб, що забезпечують підприємство капіталом на довгостроковій основі, склад вихідних показників трохи міняється. Сукупним доходом інвесторів (акціонерів та кредиторів) служить чистий прибуток і величина відсотків за використання кредитних ресурсів. Цей сукупний дохід може порівнюватися або з усіма активами, або з довгостроковим капіталом. У першому випадку

розраховується коефіцієнт, відомий як *рентабельність активів*, у другому – *рентабельність інвестованого капіталу*.

Таблиця 7.4 – Основні показники оцінки рентабельності підприємства

Назва показника	Формула розрахунку	Характеристика показника
<i>1. Показники рентабельності інвестицій</i>		
Коефіцієнт генерування доходів	$(\text{Пдо} + \text{Вкр}) / \text{Ас}$	Прибуток до оподаткування (Пдо) та сума відсотків за використання кредитних ресурсів (Вкр) на 1 грн. середньорічної вартості активів (Ас)
Рентабельність активів	$(\text{Пч} + \text{Вкр}) / \text{Ас}$	Чистий прибуток (Пч) та сума відсотків за використання кредитних ресурсів (Вкр) на 1 грн. середньорічної вартості активів (Ас)
Рентабельність інвестованого капіталу	$(\text{Пч} + \text{Вкр}) / \text{Кд}$	Чистий прибуток (Пч) та сума відсотків за використання кредитних ресурсів (Вкр) на 1 грн. середньорічної суми довгострокового капіталу (Кд)
Рентабельність власного капіталу	$\text{Пч} / \text{ВК}$	Чистий прибуток (Пч) на 1 грн. середньорічної суми власного капіталу (ВК)
<i>2. Показники рентабельності продукції (виробництва)</i>		
Рентабельність продукції	$\text{По}_i / \text{Сп}_i$	Розмір операційного прибутку у ціні і-го виду продукції (По _i) на 1 грн. її собівартості (Сп _i)
Рентабельність виробництва	$\text{По} / \Sigma \text{Вв}$	Розмір операційного прибутку на 1 грн. валових витрат на виробництво та реалізацію продукції (ΣВв)
<i>3. Показники рентабельності продажів</i>		
Валова рентабельність продажів	$\text{Пв} / \text{ВР}$	Валовий прибуток (Пв) на 1 грн. виручки від реалізації (ВР)
Операційна рентабельність продажів	$\text{По} / \text{ВР}$	Операційний прибуток від реалізації (По) на 1 грн. виручки від реалізації
Чиста рентабельність продажів	$\text{Пч} / \text{ВР}$	Чистий прибуток на 1 грн. виручки від реалізації

Економічна інтерпретація наведених коефіцієнтів така ж, як і для попереднього показника. Зіставлення доходу інвесторів з величиною активів цілком виправдано, оскільки саме інвестори ініціюють створення даного підприємства й фінансово забезпечують його функціонування в стратегічному плані. Надавши свої фінансові ресурси в довгострокове використання, іммобілізував їх в активи підприємства, інвестори по суті схвалили логіку створення саме такого майнового комплексу із цілком визначеним складом матеріально-технічної бази як джерелом їх потенційних доходів. Рентабельність інвестованого капіталу дає трохи іншу оцінку ефективності та доцільності взаємин між інвесторами й створеним ними підприємством – вона характеризує прибутковість довгострокового капіталу.

Рентабельність інвестицій з позиції підприємства. У цьому випадку мова також йде або про рентабельність активів, або про рентабельність інвестованого капіталу з тією лише відмінністю, що сума відсотків ураховується в після оподаткованому обчисленні. Тобто сума відсотків зменшується на розмір податкових платежів по ставці податку на прибуток.

Рентабельність інвестицій з позиції власників підприємства. Можливі два підходи до обчислення коефіцієнтів залежно від того, виділяються власники звичайних акцій із загальної сукупності власників підприємства чи ні. Якщо такого відокремлення не робиться (наприклад, число власників привілейованих акцій невелике або їх взагалі немає), то розраховується показник рентабельності (прибутковості) власного капіталу. Якщо бажано відокремлення власників звичайних акцій, то на додаток розраховується показник рентабельності (прибутковості) власного звичайного капіталу.

Коефіцієнти рентабельності можна обчислювати не тільки по всьому обсягу коштів підприємства, але й за окремими видами ресурсів, зокрема основним, оборотним засобам й ін. Очевидно, що бухгалтерська звітність містить необхідну інформацію для оцінки економічної ефективності використання різних видів засобів.

Друга група показників – рентабельність продукції (виробництва).

Рівень рентабельності виробництва окремого виду продукції можна визначати співвідношенням прибутку у ціні конкретного виду продукції до її собівартості.

Цей показник дає можливість оптимізувати асортимент та номенклатуру продукції підприємства з огляду забезпечення необхідного розміру прибутку.

Рівень рентабельності виробництва - це відсоткове відношення прибутку від операційної діяльності до суми матеріально-грошових витрат, пов'язаних з виробництвом та реалізацією продукції.

Визначений у такий спосіб рівень рентабельності виявляє ефективність лише спожитих засобів виробництва.

Третя група – показники оцінки рентабельності продажів.

У цьому блоці на основі показників прибутку та виручки від реалізації продукції, товарів, послуг розраховують коефіцієнти рентабельності в цілому за всіма видами продукції або окремим складовим обсягу продажів. Така градація, якщо вона вважається доцільною, безумовно, може бути виконана в рамках *внутрішньої фінансової діагностики*. Оцінка рентабельності продажів залежно від того, який вид прибутку закладений в основу розрахунків (валовий, операційний або чистий прибуток від реалізації), здійснюється за наступними показниками:

валова рентабельність продажів;

операційна рентабельність продажів;

чиста рентабельність продажів.

Кожний з цих показників характеризує частку прибутків у обсязі реалізації продукції, товарів (послуг) підприємств, узгодженість рівнів доходу та поточних витрат; ефективність цінової та податкової політик.

При аналізі коефіцієнтів рентабельності найбільш широке поширення одержала факторна модель фірми «DuPont». Призначення моделі - визначити фактори, що впливають на ефективність роботи підприємства й оцінити цей вплив. Оскільки існує безліч показників рентабельності, аналітиками цієї фірми обраний один, на їхню думку, найбільш значимий - рентабельність власного капіталу. Схематично модель фірми «DuPont» представлена на рисунку 7.6.

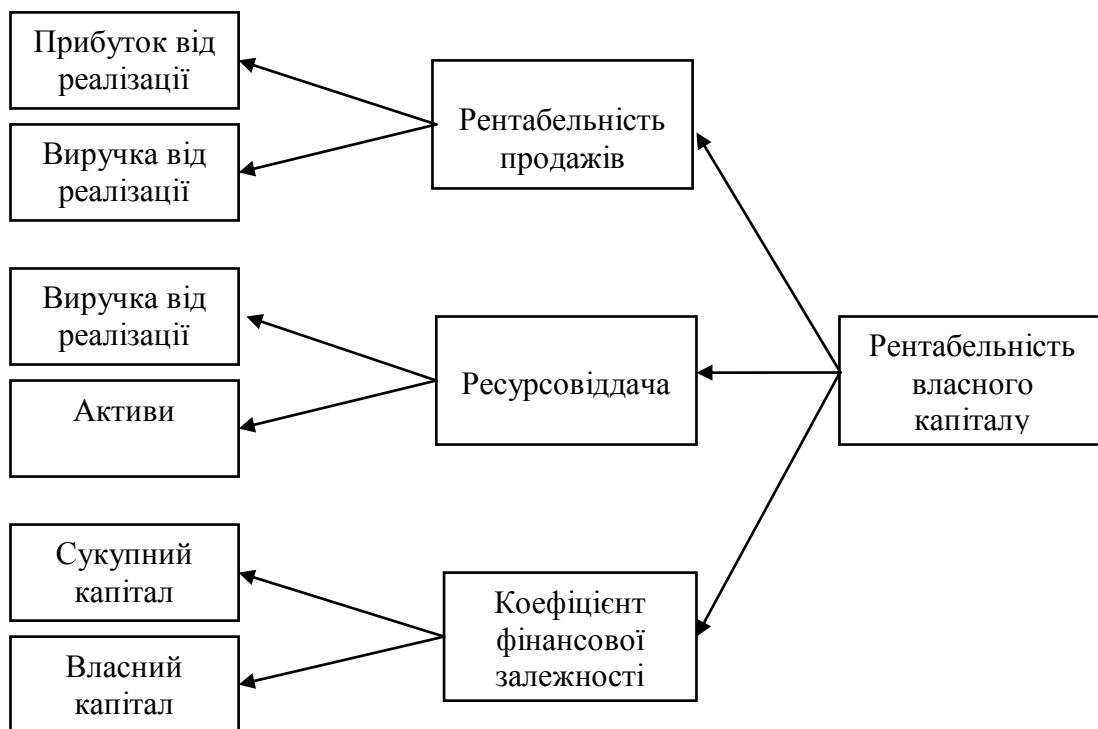


Рис. 7.6 – Схема моделі «DuPont»

В основу наведеної схеми аналізу закладена наступна модель:

$$\text{Пч/ВК} = \text{Пч/ВР} * \text{ВР/Ас} * \text{Ас/ВК} \quad (7.19)$$

З моделі видно, що рентабельність власного капіталу (Пч/ВК) підприємства залежить від трьох показників:

- чистої рентабельності продажів (Пч/ВР);
- ресурсовіддачі (ВР/Ас);
- структури джерел засобів, інвестованих у підприємство (Ас/ВК).

Значимість даних показників пояснюється тим, що вони у певному розумінні узагальнюють усі сторони фінансово-господарської діяльності підприємства: перший фактор узагальнює звіт про фінансові результати, другий - актив балансу, третій - пасив балансу.

Перевагами даної моделі є простота її для розрахунку та аналізу. Вона дозволяє швидко оцінити вплив основних факторів на ключовий показник у оцінці вартості підприємства та його привабливості для інвесторів – рентабельність власного капіталу. Виділені фактори, що визначають прибутковість, доволі легко зв'язуються з фінансовими планами

підприємства.

Завдання для самостійного повторення:

Ознайомтесь з законодавчими та нормативними документами щодо складання фінансової звітності підприємствами:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», ред. від 13.04.2017. Режим доступу :<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>;
2. Господарський кодекс України (ВВР № 2019-VIII від 13.04.2017, ВВР, 2017, № 27-28) Статті 19.8, 145.6. Режим доступу <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>



Контрольні питання

1. Дайте визначення поняттю «фінансовий стан» підприємства. Яку роль він відіграє у господарській діяльності підприємства?
2. Які фактори впливають на фінансовий стан підприємства?
3. В чому полягає необхідність, значення та зміст фінансового аналізу у системі управління підприємством?
4. Охарактеризуйте сутність та основні компоненти процесу оцінки фінансового стану підприємства.
5. Які фінансові параметри відносять до основних характеристик фінансового стану підприємства?
6. Які цілі та завдання вирішує оцінка фінансового стану підприємства?
7. Розкрийте зміст методології фінансового аналізу та охарактеризуйте її основні складові.
8. Які існують основні види фінансового аналізу підприємства?
9. Які прийоми використовуються в ході аналізу фінансового стану підприємства?
10. Визначте сутність та послідовність проведення трендового (горизонтального) фінансового аналізу.
11. У чому полягає сутність вертикального (структурного) фінансового аналізу?
12. Визначте складові порівняльного фінансового аналізу.
13. У чому полягає сутність аналізу фінансового стану підприємства на основі фінансових коефіцієнтів?
14. Які методи аналізу застосовуються в ході аналізу фінансового стану підприємства?
15. Охарактеризуйте основні моделі аналізу фінансового стану підприємства.
16. В чому полягає сутність експрес-аналізу та деталізованого аналізу фінансового стану підприємства?
17. Розкрийте зміст інформаційного забезпечення оцінки та аналізу фінансового стану підприємства.
18. Надайте характеристику системам показників зовнішніх та внутрішніх джерел інформації щодо аналізу фінансового стану підприємства.
19. Що уявляє собою фінансова звітність підприємства? Охарактеризуйте основні види фінансової звітності, що складають підприємства в Україні.
20. На основі яких принципів формується фінансова звітність підприємств?
21. Які вимоги застосовуються до фінансової інформації, що міститься у фінансовій звітності?
22. За якими напрямками здійснюється оцінка фінансового стану підприємства?
23. Яким чином оцінюється майновий стан (потенціал) підприємства?
24. Визначте сутність ліквідності та платоспроможності підприємства. Окресліть зв'язок між ними.

25. Які фінансові коефіцієнти використовують під час аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства? Наведіть методику їх розрахунку.

26. Поясніть сутність фінансової стійкості підприємства. Які чинники впливають на фінансову стійкість підприємства? На підставі яких показників можлива оцінка фінансової стійкості підприємства?

27. Яке місце у характеристиці фінансового стану займає ділова активність підприємства? Надайте характеристику системі показників щодо її оцінки.

28. Надайте характеристику рентабельності господарсько-фінансової діяльності підприємства. Які фінансові коефіцієнти використовують під час її аналізу?

29. У чому полягає сутність інтегральної оцінки фінансового стану підприємства? Поясніть можливості, переваги та недоліки оцінки фінансового стану підприємства, на основі моделі «DuPont».

ТЕМА 8. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ТА КОНТРОЛЬ



Основні питання

- 8.1. Сутність, об'єкти, цілі та завдання фінансового планування
- 8.2. Основні методи фінансового планування
- 8.3. Види фінансових планів та бюджетів. Порядок їх розробки
- 8.4. Фінансовий контроль на підприємстві



Ключові слова та поняття: фінансове планування; фінансовий план; фінансова політика; об'єкти, цілі, завдання фінансового планування; методи фінансового планування; види фінансових планів; бюджети та бюджетування; фінансовий контроль: об'єкти, цілі, принципи, функції, методи.

8.1. Сутність, об'єкти, цілі та завдання фінансового планування

Фінансове планування є складовою загального процесу управління підприємством, що спрямовано на досягнення його стратегічних й поточних цілей функціонування та розвитку. Можливість і необхідність планування як певного виду діяльності управлінського персоналу зумовлені загальними умовами господарювання. За допомогою планування вирішуються проблеми *координації дій* різних підрозділів підприємства, *оптимізації використання обмежених ресурсів*, зводиться до мінімуму *невизначеність* ринкового середовища та його *негативні наслідки* для суб'єкта господарювання.



Фінансове планування на підприємствах - це процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування та напрямками їх цільового використання згідно з основними показниками функціонування та розвитку підприємства у плановому періоді.



До **об'єктів** фінансового планування на підприємстві відносять:

- 1) *рух фінансових ресурсів*;
- 2) *фінансові відносини*, що виникають під час формування, розподілу та використання фінансових ресурсів (фінансові відносини повинні відображати оптимальний варіант використання ресурсів і сприяти зацікавленості всіх ланок фінансової системи підприємства у високих кінцевих результатах);
- 3) *вартісні пропорції*, що створюються в результаті розподілу фінансових ресурсів (раціональне співвідношення між власним та позиковим капіталом, оборотними та необоротними активами, обсягом фінансування майбутніх та поточних витрат підприємства).

У процесі фінансового планування одночасно обґрунтовуються раціональні відносини, вартісні пропорції, рух фінансових ресурсів і на цій основі визначаються *фінансові показники* підприємства на плановий період.

Метою фінансового планування є забезпечення господарської діяльності необхідними джерелами фінансування на основі визначення можливих обсягів фінансових ресурсів, капіталу, резервів, величини грошових потоків у плановому періоді для вирішення поточних та перспективних завдань розвитку підприємства.



Основними завданнями фінансового планування на підприємстві є:

- забезпечення поточної виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;
- установлення раціональних фінансових відносин із суб'єктами господарювання, банками, страховими компаніями тощо;
- визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінювання раціональності його використання;
- виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів;
- здійснення контролю за утворенням та використанням платіжних засобів.

В процесі фінансового планування:

- а) ідентифікуються фінансові цілі та орієнтири підприємства;
- б) встановлюється міра відповідності цих цілей поточному фінансовому стану підприємства;
- в) формулюється послідовність дій із досягнення поставлених цілей.



Фінансове планування дає змогу розв'язати такі конкретні питання:

- 1) які грошові кошти може мати підприємство у своєму розпорядженні та які джерела їх надходження;
- 2) чи достатньо засобів для виконання запланованих завдань;
- 3) яка частина коштів має бути перерахована в бюджет, позабюджетні фонди, банкам та іншим кредиторам;
- 4) як повинен здійснюватись розподіл прибутку на підприємстві;
- 5) як забезпечується реальна збалансованість планових витрат і доходів підприємства на принципах самокупності та самофінансування.

Принципи фінансового планування розкривають характер та зміст цього виду управлінської діяльності (рис. 8.1).

Фінансове планування пов'язане з плануванням виробничої діяльності підприємства. Показники всіх планових фінансових інструментів базуються на планах з обсягу виробництва, асортименту товарів і послуг, собівартості продукції. Вони повинні створювати необхідні фінансові умови для успішного виконання цих планів.

Фінансове планування - процес розробки *системи фінансових планів і планових (нормативних) показників* по забезпеченню розвитку підприємства

необхідними фінансовими ресурсами і підвищенню ефективності його фінансової діяльності в майбутньому періоді.

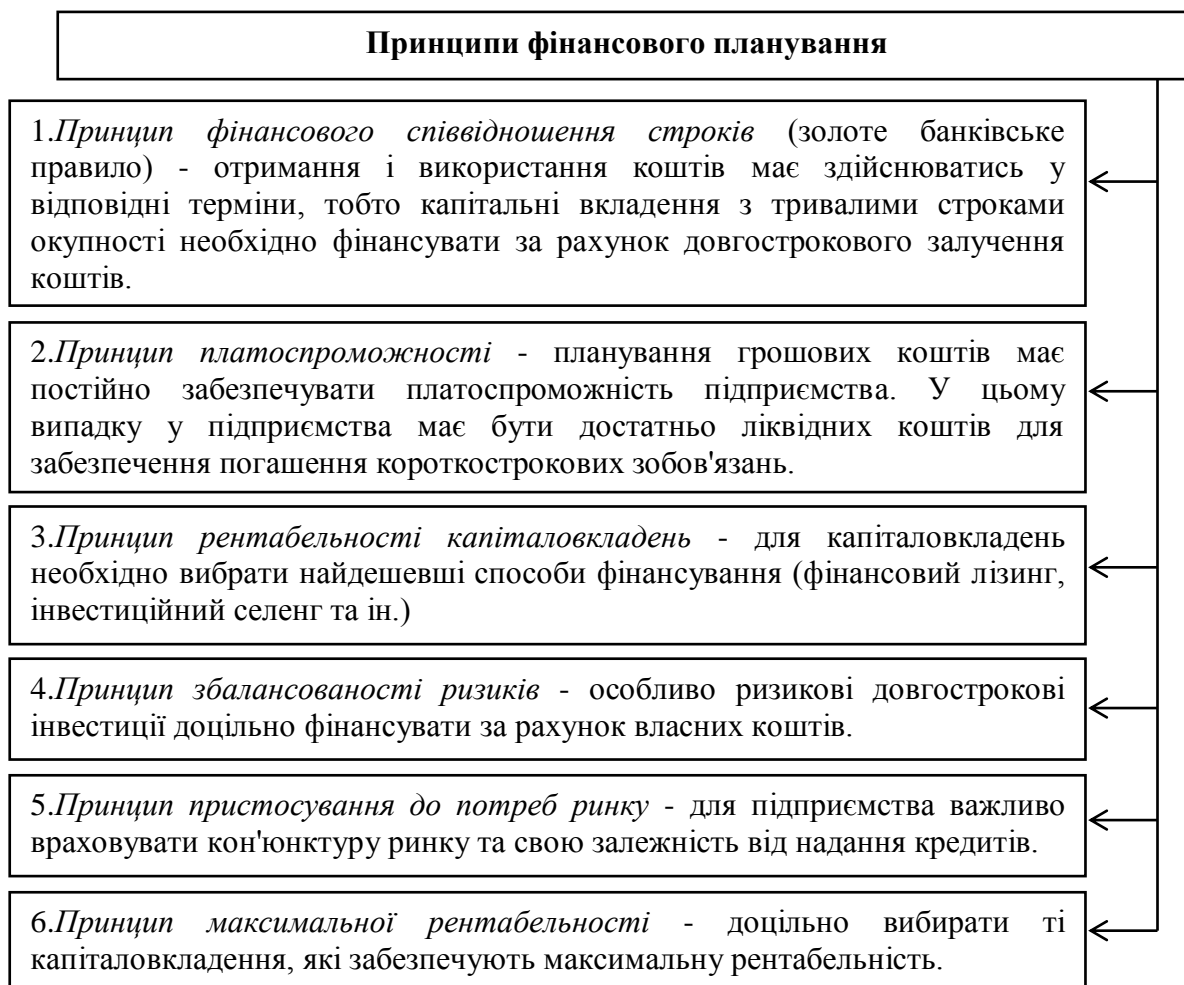


Рис. 8.1 – Принципи фінансового планування



Фінансовий план – це документ, що характеризує спосіб досягнення фінансових цілей підприємства й пов'язує його доходи і витрати, джерела формування фінансових ресурсів та напрями їх використання.

Фінансовий план має дві *специфічні цілі*: *максимізація прибутку й вартості підприємства*. Перша мета обумовлена тим, що прибуток підприємства є основним джерелом поточного розвитку, а досягнення другої мети - застава його благополуччя в майбутньому. Рівень вартості підприємства є також основним параметром, за яким власник оцінює діяльність менеджменту.

Необхідність фінансового плану полягає в тому, щоб дати можливість керівництву підприємства дістати уявлення про те, який обсяг фінансових результатів підприємство планує отримати у плановому році, які фінансові ресурси, у яких обсягах і звідки надходять, на які цілі вони витрачаються, виявити резерви збільшення власних фінансових ресурсів, здійснювати режим економії та контроль за цільовим використанням коштів.



В умовах ринкової економіки підприємства не тільки здійснюють виробничий процес, що спрямований на створення нової вартості, але й самі представляють певну вартість і є об'єктами купівлі-продажу. **Вартість діючого підприємства (цілісного майнового комплексу)** формується завдяки функціонуванню його як діючого та єдиного цілого і є сумою капіталізованих доходів від його діяльності, збільшеною на вартість надлишкових активів підприємства, визначену виходячи з найкращого альтернативного варіанта використання цих активів, у тому числі їх ліквідації.

Фінансовий план, що розробляється як розділ плану підприємства, дозволяє визначити й «зістикувати» між собою всі грошові потоки: виплати та одержання платежів, їх взаємозв'язок між основним виробництвом і заходами щодо фінансового оздоровлення підприємства.

Фінансовий план розробляється в більшості випадків на один або два роки, але повинен доповнюватися так званими оперативними квартальними планами (оперативним плануванням), у яких річні або дворічні плани уточнюються й корегуються залежно від зміни внутрішніх і зовнішніх факторів. Фінансовий план розробляється в цілому по підприємству й по його окремих структурних підрозділах. Основою для його розробки служать цілі загального плану підприємства, обрана фінансова стратегія й планові параметри попередніх розділів плану.

Вихідні передумови розробки фінансового плану підприємства представлені на рис. 8.2.

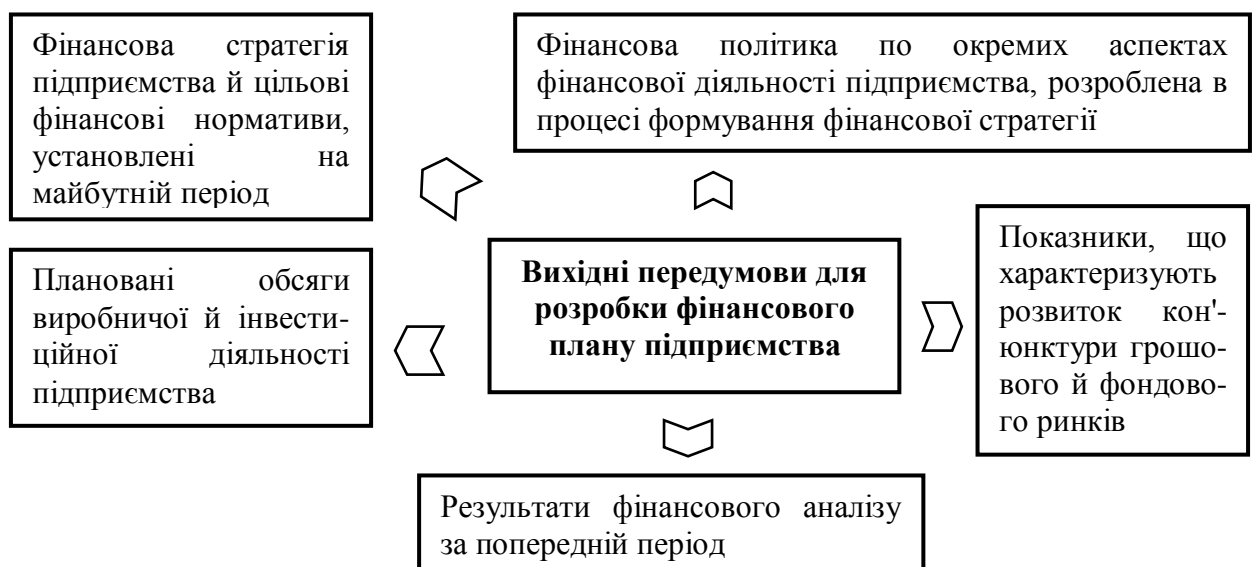


Рис. 8.2 - Вихідні передумови для розробки фінансового плану підприємства

Для успішної організації фінансового планування на підприємстві необхідна наявність трьох обов'язкових умов, які тісно зв'язані між собою й складають інфраструктуру процесу фінансового планування підприємства.

1. Підприємство повинно мати у своєму розпорядженні відповідну методологічну базу розробки, контролю й аналізу виконання фінансового

плану, а працівники фінансово-економічних служб повинні бути досить кваліфікованими, щоб уміти застосовувати ці методологічні інструменти на практиці. Методологічна база складання, контролю й виконання фінансового плану створює *аналітичний блок* процесу фінансового планування.

2. Для того щоб розробляти фінансовий план, контролювати й аналізувати його виконання, потрібна *внутрішня та зовнішня інформація* про діяльність підприємства й стан фінансового ринку, якої достатньо для того, щоб представити його реальний стан, рух товарно-матеріальних й фінансових потоків та реальне положення зовнішньої фінансової інфраструктури (див. підрозділ 7.2).

3. Процес фінансового планування завжди реалізується через відповідну *організаційну структуру* в системі управління підприємством. Поняття організаційної структури містить у собі:

- функції та завдання фінансових служб апарата управління, у чій обов'язки входять розробка, контроль й аналіз фінансового плану підприємства;
- сукупність структурних підрозділів (центрів фінансової відповідальності), які відповідальні за виконання фінансового плану (бюджету) підприємства.



Центр фінансової відповідальності - окремий підрозділ (сегмент) суб'єкта господарювання, очолюваний керівником, який відповідає за результати його діяльності. Як правило, у фінансовій структурі виділяють чотири типи центрів фінансової відповідальності: 1) центри витрат; 2) центри доходів; 3) центри прибутку; 4) центри інвестицій.

Центри фінансової відповідальності можуть бути центрами юридичної самостійності (наприклад, залежні і дочірні організації в холдингу) або входити до складу підприємства на правах структурних підрозділів (будівельно-монтажне управління в будівельному тресті; окремі цехи, дільниці, бригади на заводі). Конкретний перелік ЦФВ визначається суб'єктом господарювання самостійно і багато в чому залежить від організаційної структури підприємства.

Складання фінансових планів у підприємствах будь-якої величини являє собою складну функцію управління, виконанням якої займається, як правило, певна кількість співробітників. Конкретна структура фінансової служби підприємства багато в чому залежить від його організаційно-правової форми, масштабу й виду діяльності.

У процесі фінансового планування відбуваються координація й уточнення фінансових планів (бюджетів) окремих підрозділів, розділів плану підприємства та окремих заходів щодо його реалізації.

Необхідно, щоб на підприємстві існував і реалізовувався важливий організаційний документ - бюджетний регламент. *Бюджетний регламент* - це регламент складання, затвердження, контролю й аналізу виконання фінансових планів (бюджетів), у якому закріплені функції служб апарата управління та структурних підрозділів підприємства на кожній стадії фінансового планування. Бюджетний регламент розробляється керівником

фінансово-економічної служби та знаходить висвітлення у відповідних внутрішніх положеннях та інструкціях підприємства. Найважливішою складовою регламенту є *внутрішній документообіг* - сукупність регулярних, закріплених у відповідних внутрішніх положеннях та інструкціях, інформаційних потоків структурних підрозділів підприємства, що виникають у процесі здійснення фінансового планування й контролю.

Фінансове планування являє собою також процес аналізу *фінансової й інвестиційної політики*, прогнозування їх результатів, впливу на економічне оточення підприємства та прийняття рішень про припустимий рівень ризику та вибір остаточних варіантів фінансових планів.

Напрямки фінансової політики підприємства відображені на рис. 1.8 (підрозділ 1.3).



Фінансова політика підприємства – це форма реалізації фінансової ідеології та фінансової стратегії у розрізі окремих аспектів фінансової діяльності підприємства. Це сукупність принципів, методів та інструментів управління фінансовими ресурсами підприємства, спрямованих на оптимальне їх формування та ефективне й раціональне використання з метою досягнення загальних стратегічних та тактичних цілей підприємства. Інвестиційна політика підприємства являє собою систему управлінських рішень і заходів, спрямованих на отримання доходів від інвестиційної діяльності. Інвестиційна політика підприємства спрямована на ефективне довгострокове вкладення капіталу і його повернення.

Значення фінансового планування на підприємстві складається у тому, що воно:

містить орієнтири, відповідно до яких підприємство буде діяти;

дозволяє зробити вибір найбільш ефективних шляхів розвитку з можливих альтернатив;

дає можливість визначити в перспективі економічну ефективність діяльності підприємства;

сприяє постановці конкретних цілей, які служать способом мотивації роботи менеджерів і дозволяють установити критерії оцінки їхньої діяльності.

Планування зв'язане, з одного боку, із *запобіганням помилкових дій*, а з іншого боку - зі *зменшенням числа невикористаних можливостей*.

8.2. Основні методи фінансового планування

Фінансове планування як *суб'єктивний безперервний процес* розробки й виконання планових завдань повинно базуватися на об'єктивних умовах, врахуванні дії економічних законів і закономірностей. Вони впливають на встановлення основних напрямків руху фінансових ресурсів, зміст фінансових планів, а також на організацію даного процесу. У той же час від наукового рівня фінансового планування, належної його організації, застосування прогресивних видів і методів планування багато в чому

залежать раціональне використання всіх ресурсів, дієвість економічних важелів, стимулів і благополуччя підприємства в цілому.

Фінансове планування являє собою, з одного боку, *точні розрахунки фінансових показників* на найближчий час та їх балансову ув'язку у відповідному фінансовому документі, а, з другого боку, *прогнози розрахунки, що мають ймовірнісний та багатоваріантний характер*.

Планування фінансових показників здійснюється за допомогою системи методів. *Методи фінансового планування* дають можливість порівнювати різноманітні сценарії розвитку фінансів підприємства та на основі систематизації й осмислення отриманої інформації вибирати оптимальні шляхи руху вперед, передбачати ймовірні труднощі на шляху до стабільного процвітання, попереджати негативні наслідки реалізації вибраних шляхів розвитку.



Методи фінансового планування - це конкретні способи та прийоми розрахунків фінансових показників підприємства. До них належать: *аналітичний; нормативний; розрахунково-аналітичний; балансовий; оптимізаційний; економіко-математичного моделювання* та ін.

Аналітичний метод дозволяє на основі оцінки фінансового стану підприємства визначити динаміку фінансових показників, тенденції їх змінення за декілька років, внутрішні резерви збільшення фінансових ресурсів. Цей метод доцільно використовувати у тих випадках, коли відсутні фінансово-економічні нормативи, а виявлені у процесі аналізу взаємозв'язки показників стабільні й зберігаються у плановому періоді.

Нормативний метод використовується для визначення потреби у фінансових ресурсах та джерелах їх формування на основі заздалегідь встановлених норм та техніко-економічних нормативів, що визначені законодавчо на державному, місцевому чи галузевому рівнях (ставки податків, ставки тарифів, зборів та внесків, амортизаційних відрахувань тощо) або розроблені безпосередньо на підприємстві та використовуються для регулювання й контролю господарсько-фінансової діяльності.

Цей метод широко застосовується у плануванні господарської діяльності підприємств. Наприклад, під час планування собівартості продукції використовують норми витрачання матеріалів, палива, витрат на оплату праці й ін.

Фінансове планування на рівні підприємства передбачає використання нормативів потреби в оборотних засобах, кредиторській заборгованості, нормативів запасів товарно-матеріальних цінностей, нормативів розподілу фінансових ресурсів, прибутку тощо. Нормативний метод є достатньо простим. Планові фінансові показники розраховуються на основі нормативу та розміру базового показника (рис. 8.3).

Розробка систем нормативів передбачає дотримання певних *принципів*: *прогресивність*, що вимагає відбиття у нормах сучасних досягнень науки у галузі техніки, технології, організації та управління виробництвом та іншими видами діяльності підприємства;

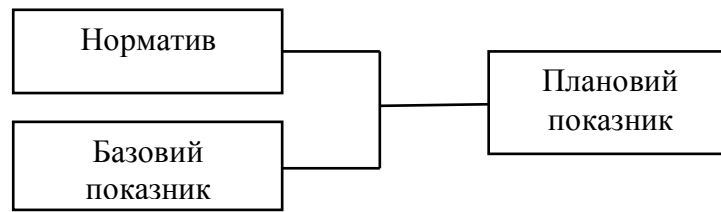


Рис. 8.3 – Нормативний метод фінансового планування

обґрунтованість, яка полягає у розробці норм на основі технічних розрахунків та аналізу виробництва;

комплексність, що передбачає комплексне формування нормативної бази для усіх розділів фінансового плану;

гнучкість, динамічність, яка визначає систематичне оновлення нормативної бази у міру змін організаційно-технічних умов виробництва;

порівнянність, що забезпечує зіставність нормативної бази на різних рівнях планування;

автоматизованість, яка пов'язана з використанням комп'ютерних технологій під час формування, оновлення та використання нормативної бази.

Розрахунково-аналітичний метод планування полягає у тому, що на основі аналізу досягнутої величини фінансового показника, що приймається за базу, та індексів його змінення у плановому періоді розраховується планова величина цього показника. Даний метод широко застосовується у тих випадках, коли відсутні техніко-економічні нормативи, а зв'язок між показниками може бути встановлений побічно на основі аналізу їх динаміки та взаємозалежності. Базою цього метода є *експертна оцінка* (рис.8.4).

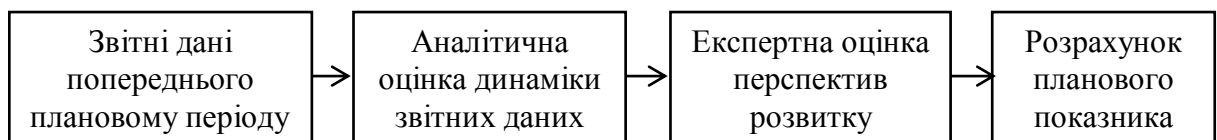


Рис. 8.4 – Основні етапи розрахунково-аналітичного методу фінансового планування

Розрахунок планової величини фінансових показників можна відобразити у наступному вигляді:

$$\Phi_{\text{пл}} = \Phi_{\text{зв}} * I, \quad (8.1)$$

де $\Phi_{\text{пл}}$, $\Phi_{\text{зв}}$ – планова та звітна величини фінансового показника; I – індекс змінення фінансового показника.

Розрахунково-аналітичний метод широко застосовується під час планування суми доходів, фінансових результатів за видами діяльності прибутку, поточних витрат тощо.

Балансовий метод у фінансовому плануванні полягає у тому, що шляхом побудови балансів досягається ув'язка між наявністю фінансових ресурсів та фактичною потребою у них, між їх надходженням та витрачанням, між доходами та витратами підприємства.

Рациональне використання усіх джерел фінансових ресурсів передбачає необхідність повної збалансованості обсягів фінансування кожного виду витрачання на основі розподілу кожного джерела. *Балансовий метод визначає характер складання фінансового плану.*

Процес фінансового планування у підприємствах є **ітераційним**, тому що саме ітерації дозволяють досягнути компромісу між пасивами та активами, між доходами та витратами. Ітераційний характер фінансового планування визначає значну його трудомісткість та довгочасність.



Ітерація [iteration]- повторне застосування математичної операції (зі зміненими даними) під час рішення обчислювальних задач для поступового наближення до необхідного результату. Ітеративні розрахунки характерні для рішення економічних (особливо оптимізаційних та балансових) задач.

Так, найбільш простим та поширеним методом забезпечення зведеної балансу є «**метод пробки**». Його сутність полягає у виявленні дисбалансу (різниці пасивів та активів балансу), який й зветься «пробкою», та визначені шляхів ліквідації цієї «пробки». Наприклад, від'ємна різниця пасивів та активів балансу свідчить про недостатність засобів для фінансування діяльності підприємства, тому необхідно розглянути варіанти залучення додаткового фінансування за рахунок кредитування (або інших джерел). Корегування пасиву на суму заплановано кредиту може привести до утворення нової «пробки», коли зростання витрат на виплату відсотків за кредит приведе до зменшення прибутку. Таким чином, використання цього методу зводиться до ітераційних розрахунків. Кожна ітерація полягає у визначенні «пробки» та обґрунтуванні фінансових рішень, що дозволяють її ліквідувати.

Оптимізаційний метод фінансових планових рішень або **метод багатоваріантності** полягає у розробці декількох варіантів планових розрахунків для вибору оптимального з них (рис. 8.5). При цьому можна використовувати *різні критерії відбору*: мінімум витрат; максимум прибутку; мінімум вкладання капіталу при найбільшій ефективності результату; максимум доходу на грошову одиницю інвестованого капіталу; висока швидкість обороту активів; мінімальна вартість капіталу; мінімум фінансових втрат від фінансових ризиків тощо.

Методи економіко-математичного моделювання у фінансовому плануванні дозволяють знайти *кількісне відображення взаємопов'язаних показників та факторів, що їх визначають*. Ці зв'язки визначаються економіко-математичними моделями, що відбивають фінансові процеси за допомогою математичних рівнянь, нерівностей, таблиць, матриць, графіків тощо.

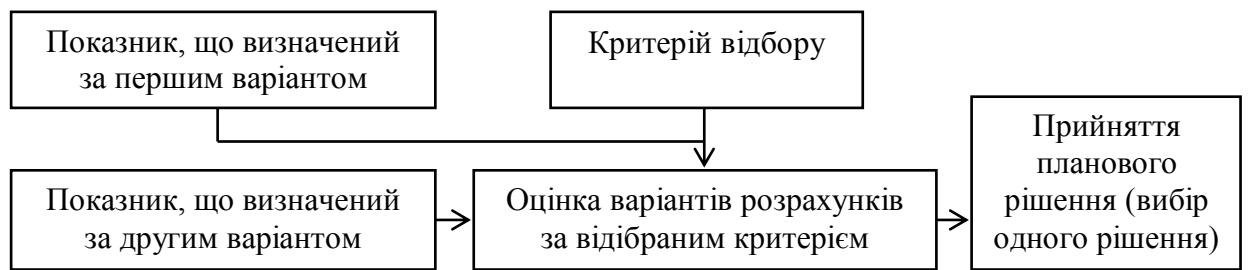


Рис. 8.5 – Етапи оптимізації планових рішень



Економіко-математична модель – це точний математичний опис економічного процесу, тобто опис факторів, що характеризують структуру та закономірності змін даного економічного явища за допомогою математичних символів та прийомів (наприклад, регресійні моделі, модель Коба Дугласа)

У модель включаються тільки основні (визначальні) фактори. Модель може будуватися як функціональна або як кореляційна (стохастична) залежність. *Функціональний зв'язок* виражається рівнянням виду:

$$Y = f(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (8.2)$$

де Y - відповідний фінансовий показник, що планується; x_i - i -тий фактор, що впливає на фінансовий плановий показник, $i = 1, 2, \dots, n$.

Кореляційний зв'язок – це такий імовірнісний зв'язок між ознаками економічних явищ, за якого на величину результативної ознаки крім факторної впливають багато інших ознак, які можуть діяти в різних напрямках одночасно чи послідовно. Цей зв'язок характеризується тим, що між факторною і результативною ознаками немає повної відповідності, а лише є певне співвідношення. Особливістю кореляційного зв'язку є те, що кожному значенню факторної ознаки відповідає не одне, а ціла низка значень результативної ознаки. Кореляційний зв'язок можна виявити тільки у вигляді загальної тенденції при масовому порівнянні факторів. Кореляційний зв'язок виражається рівняннями регресії різного виду.

Перевагою економіко-математичних методів є об'єктивність спостережень за об'єктом, що вивчається, та можливість виявлення факторів, що на нього впливають.

Перевірка якості моделей визначається практикою. Якщо рівень відхилень розрахованих показників від фактичних складає значну величину, то це означає неможливість використання моделі для планування, що можна признати недоліком даного методу.

Основні етапи використання економіко-математичних методів під час фінансового планування представлені на рис. 8.6.



Рис. 8.6 – Етапи розрахунку планових фінансових показників на основі економіко-математичних методів

У великих підприємствах, окрім вищезазначених методів фінансового планування, використовують *сітьовий метод*. Він дозволяє на основі сітьових графіків та моделей зробити наступне:

- представити організаційну та технологічну послідовність виконання операцій та взаємозв'язки між ними;
- забезпечити їх координацію;
- ув'язати обсяг фінансових ресурсів з джерелами їх утворення.

Перевагою метода є можливість корегування комплексу операцій, що відображує сітьовий графік, на кожній стадії процесу планування. Однак цей метод є складним й не може забезпечити гнучкості у системі планування.

Специфічним методом фінансового планування є метод *«пропорційної залежності»* або метод *«відсотка від обсягу продажів»*, який використовується під час обґрунтування прогнозного балансу та балансу доходів та витрат підприємства. Процедура цього методу основана на наступних припущеннях:

- основні засоби підприємства використовуються на повну потужність й збільшення обсягу реалізації буде вимагати додаткових інвестицій;
- підприємство працює стабільно й на початок планового періоду значення більшості статей балансу оптимальні (у тому числі запаси, залишок грошових засобів відповідає досягнутому обсягу реалізації);
- змінення більшості статей активу та деяких статей пасиву пропорціональні змінненню обсягу реалізації.

Алгоритм розрахунку за цим методом включає наступні *етапи*:

1. Виявляються ті статті балансу, які змінюються пропорційно обсягу продажів. До них, як правило, відносять витрати, що включаються у собівартість реалізованої продукції, управлінські комерційні витрати, дебіторську та кредиторську заборгованість. Ці статті включають у прогнозну форму балансу з врахуванням зростання обсягу продажів (помножив на індекс росту обсягу реалізації).

2. Статті балансу, які не змінюються спонтанно під час зростання обсягу продажів, визначаються, наприклад, фінансовими рішеннями, й переносяться у прогнозну форму без змін. До таких статей можна віднести дивіденди, векселі до сплати.

3. Визначається нерозподілений прибуток прогнозного року: до нерозподіленого прибутку звітного року додається прогнозований прибуток за вирахуванням дивідендних виплат (норма виплати дивідендів на цій ітерації розрахунків приймається на рівні звітного року).

4. Виявляється потреба у додатковому фінансуванні й визначаються джерела фінансування з врахуванням можливих обмежень з боку структури капіталу, вартості окремих джерел тощо.

5. Формується варіант другого наближення з врахуванням ефекту зворотного фінансового зв'язку (залучення кредитів та позик не тільки збільшують джерела фінансування, але й приводить до зростання витрат на виплату відсотків).

У випадку, коли друга ітерація не дозволяє звести баланс, слід провести ще декілька ітерацій, на кожній з яких будуть прийматися ті чи інші фінансові рішення.

Близьким до попереднього методу є **дольовий метод фінансового планування**, який полягає у визначенні питомої ваги витрат у загальному обсязі надходжень. Використання цього методу дозволяє у процесі реалізації фінансового плану мінімізувати витрати підприємства. В залежності від розміру грошових надходжень та на основі затверджених питомих ваг визначається ліміт витрат по кожній статті на певну дату. У даному випадку контролюються не абсолютні показники, а структура витрат. Це гарантує беззбиткову діяльність підприємству та дозволяє найбільш раціонально використовувати фінансові ресурси.

Особливе місце у загальному процесі фінансового планування займає **прогнозування**.



Прогнозний метод є одним з базисних під час обґрунтування стратегій розвитку підприємства. Прогнозування представляє собою процес визначення змін фінансового стану підприємства на тривалу перспективу в цілому та за різними аспектами діяльності. Воно може здійснюватися на основі екстраполяції минулого в майбутнє, а також з урахуванням експертної оцінки тенденцій змін зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

Даний метод полягає в розробці повного набору альтернативних фінансових показників та параметрів, що дозволяють визначити варіанти розвитку фінансового стану підприємства на основі тенденцій, що намітилися. Прогнозування - не альтернатива плану, а *частина загального процесу планування, аналітична основа плану*.

Прогнозування має специфічні методологічні основи, відмінні від методології планування. Склад показників прогнозу може значно відрізнятись від складу показників майбутнього плану. У чомусь прогноз може виявитися менш докладним, чим розрахунки планових завдань, а в чомусь він буде більш детально пророблений. Елементи циклу прогнозування представлені на рис. 8.7.



Рис. 8.7 - Цикл прогнозування фінансових показників

Щоб обґрунтувати свою думку, фахівці із прогнозування спираються на різноманітні джерела інформації та специфічні методи прогнозування. У процесі прогнозування використовуються *методи* економічної статистики, методи економічної кібернетики та оптимального програмування, економетричні методи, методи дослідження операцій, теорії прийняття рішень й ін.

8.3. Види фінансових планів та бюджетів. Порядок їх розробки

Процес фінансового планування на підприємстві передбачає розробку, затвердження та виконання фінансових планів. Фінансовий план представляє *сукупність документів визначеної форми*, які характеризують певні сторони фінансових відносин підприємства.

Законодавство не передбачає обов'язковості для усіх підприємств розробки, затвердження та надання форм фінансових планів органам державної влади та управління.



Виключення складають державні комерційні та казенні підприємства, а також господарські товариства, у статутному капіталі яких більше 50 відсотків акцій (часток, паїв) належать державі, відповідно до Наказу Міністерства економічного розвитку та торгівлі України від 02.03.2015 № 205 «Про затвердження Порядку складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки»

Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0300-15>

Не існує єдиних вимог щодо змісту та видів фінансових планів, які розробляють підприємства. Тому на кожному з них можуть бути свої особливості фінансового планування, що залежать від масштабів та виду економічної діяльності підприємства, його організаційно-правової форми.

Різноманіття форм та особливостей розробки фінансових планів підприємств викликає необхідність їх *класифікації* за наступними напрямками:

1. *В залежності від цільових настанов та кола завдань*, що вирішує фінансовий план, виокремлюють стратегічні, поточні та оперативні плани.

Стратегічні плани – це плани генерального розвитку бізнесу та довгострокової структури підприємства. У *фінансовому аспекті* стратегічні плани визначають важливіші фінансові показники та пропорції відтворення, характеризують інвестиційні стратегії й можливості реінвестування та

накопичення. Ці плани визначають обсяг та структуру фінансових ресурсів, що необхідні для збереження підприємства як бізнес-одиниці.

У найбільш загальному виді *зміст стратегічного фінансового плану* може складатися із наступних розділів:

а) Інвестиційна політика підприємства, яка включає політику фінансування основних засобів та нематеріальних активів, політику довгострокових фінансових вкладень.

б) Управління оборотними активами (капіталом), що передбачає визначення загальних підходів (політик) до управління грошовими засобами, дебіторською заборгованістю, запасами.

в) Дивідендна політика підприємства (розподілу та використання чистого прибутку).

г) Фінансові прогнози доходів та витрат, загальної потреби у капіталі, бюджету грошових засобів.

д) Облікова політика підприємства.

ж) Система управлінського контролю.

Поточні плани розробляються на основі стратегічних шляхом їх деталізації. Якщо стратегічний план надає приблизний перелік фінансових ресурсів, їх обсяг та напрями використання, то в межах поточного планування здійснюється взаємне узгодження кожного виду вкладення з джерелами фінансування, проводиться фінансова оцінка основних напрямків діяльності підприємства й шляхів одержання доходів.

Оперативні плани – це короткострокові тактичні плани, які безпосередньо зв'язані з досягненням цілей підприємства (виконання планів виробництва, закупівлі сировини та матеріалів й т. ін.). Оперативні плани є складовими загального річного або квартального фінансового плану (бюджету) підприємства.

Оперативні фінансові плани це в основному інструменти управління грошовими потоками. Фінансування планових заходів повинно здійснюватися за рахунок коштів, що надходять. Це потребує повсякденного контролю за формуванням фінансових ресурсів. З метою контролю за надходженням виручки на розрахунковий рахунок та витрачанням готівки підприємствам необхідно оперативне фінансове планування, що доповнює поточне.

2. В залежності від врахування можливих факторів невизначеності та пов'язаних з нею ризиків підприємства можуть розробляти *песимістичний, оптимістичний й найбільш імовірний* види фінансових планів.

3. В залежності від тривалості планового періоду фінансові плани можуть бути короткостроковими, середньостроковими, довгостроковими (перспективними) та програмно-цільовими.

Короткострокові плани - це оперативні та поточні плани Перші складаються на термін від тижня, декади до місяця, другі – на 1 рік з розбивкою по кварталах. *Середньострокові* мають термін складання від 1 року до 3. *Довгострокові* - 5 й більше років.

Програмно-цільові плани розробляються на конкретний період часу, що пов'язаний з реалізацією певних проектів, програм розвитку за напрямками діяльності та розвитку підприємства.

4. *В залежності від рівня охопту* фінансові плани (бюджети) можуть складатися не тільки в цілому по підприємству, але й по його підрозділам (центрам відповідальності) та окремим проектам. Мають свою специфіку й планові фінансові документи, що складаються для діючого підприємства та підприємства, що тільки створюється. У останньому випадку складається *бізнес-план*, важливою частинною якого є фінансовий план.

5. *За формою представлення документів* фінансовий план може мати вигляд форм *фінансової звітності* або різного виду взаємопов'язаних *бюджетів*.

Що стосується фінансової звітності, то відповідно до існуючих форм діючі підприємства розробляють *прогнози звітів* про фінансові результати, про рух грошових коштів та про фінансовий стан підприємства (баланс).

Поширеними та наближеними до змісту форм фінансової звітності є види фінансових планів, характеристика яким надана у табл. 8.1.

6. *В залежності від підходу до складання* фінансового плану розрізняють:

- «*нульовий підхід*» (він актуальний для нового підприємства або при корінній зміні предмета його діяльності, розробці бізнес-проекту);
- «*планування від досягнутого*» - традиційний метод.

Суть розробки бюджету на *нульовій основі* полягає в тому, що кожний з видів діяльності, яка здійснюється в рамках центру фінансової відповідальності або ж структурного підрозділу, на початку поточного року повинен довести своє право на подальше існування шляхом обґрунтування майбутньої економічної ефективності коштів, що необхідно їм виділити. Це означає, що менеджери підрозділу повинні підготувати план витрат для тих сфер діяльності, за які вони відповідають. У результаті керівництво одержить інформацію, що дозволяє краще визначити пріоритети при виборі того або іншого заходу щодо фінансового оздоровлення й здійснити перерозподіл фінансових ресурсів у найбільш рентабельні операції.

7. *За формою складання* фінансові плани (бюджети) можуть бути *твердими* (традиційна форма) або *гнучкими*.

На відміну від *твердого* плану (бюджету), коли цифрові показники не змінюються протягом планового періоду, при *гнучкому* - планові документи можуть періодично коректуватися протягом усього року для відбиття оперативних результатів. Гнучкий план-бюджет показує розміри витрат та результатів при різних показниках обсягу діяльності відповідного структурного підрозділу. По операційній діяльності таким показником може виступати обсяг виробництва продукції (робіт, послуг). При зміні обсягу діяльності умовно-змінні витрати міняються, а умовно-постійні залишаються незмінними. Тому в гнучкому бюджеті вказується ставка (норматив) змінних витрат на одиницю продукції. Умовно-постійні витрати виділяються окремо.

Використання на практиці гнучких бюджетів дозволяє найбільш точно відобразити завдання та фінансове становище підприємства.

Таблиця 8.1 – Види фінансових планів (основних бюджетів) підприємства

Вид плану	Мета плану	Показники
План доходів і витрат за основними напрямками господарської діяльності	визначення суми чистого прибутку, яка залишається у розпорядженні підприємства в плановому періоді	обсяг виробництва продукції;
		сума й рівень доходів від реалізації продукції;
		сума постійних витрат; сума й рівень змінних витрат;
		ставки й сума основних податкових платежів;
		сума балансового й чистого прибутку підприємства
План надходження та витрачання грошових засобів	забезпечення постійної платоспроможності підприємства на всіх етапах планованого періоду	у розділі «Надходження коштів» планується залучення грошових активів від реалізації продукції (товарів, послуг), реалізації іншого майна, стягнення простроченої дебіторської заборгованості та з інших джерел
		у розділі «Витрачання коштів» передбачається використання грошових активів на покупку сировини, матеріалів і товарів, малоцінних і швидкозношуваних предметів; оренду й утримання основних фондів і на інші цілі.
Балансовий план	визначення можливості приросту окремих активів і формування оптимальної фінансової структури капіталу підприємства, яка забезпечує фінансову стійкість його розвитку	при плануванні активів оптимізується співвідношення оборотних і необоротних їх видів, а у складі оборотних – окремих їх груп за рівнем ліквідності
		при плануванні пасивів оптимізується співвідношення власних і позикових коштів, а у складі позикових - короткострокових і довгострокових зобов'язань
План формування й використання фінансових ресурсів	аккумуляція та цілеспрямоване витрачання фінансових ресурсів, які забезпечують стратегічний розвиток підприємства в планованому періоді	у розділі «Джерела формування фінансових ресурсів»: сума чистого прибутку, що спрямовується на виробничий розвиток; сума амортизаційних відрахувань; інші джерела формування власних фінансових ресурсів; сума довгострокових кредитів і позик, які залучаються; сума короткострокових кредитів і позик, які залучаються, й інші
		у розділі «Напрямки використання фінансових ресурсів»: капітальні вкладення на розвиток основних засобів; фінансування приросту оборотних активів; вкладення в нематеріальні активи; приріст довгострокових фінансових вкладень та інші.

Ефективна система фінансового планування на підприємстві передбачає розробку певної сукупності взаємопов'язаних бюджетів.



Бюджет – фінансовий план, що охоплює усі види діяльності (операційну, інвестиційну та фінансову) підприємства, відображає надходження та витрачання засобів, дозволяє порівнювати усі витрати, що понесені, та усі результати, що будуть одержані у майбутньому періоді.

Бюджетування – це технологія фінансового планування, обліку та контролю доходів та видатків, що отримує підприємство на усіх рівнях управління, яка дозволяє аналізувати прогнозовані та одержані результати. Це процес розробки конкретних бюджетів відповідно до цілей поточного та оперативного планування.

Бюджетування в процесі розробки фінансового плану *дозволяє*:

- 1) забезпечити фінансовими коштами процеси реалізації основного виробництва та заходи для фінансового розвитку підприємства;
- 2) скоординувати розробку та реалізацію різних розділів фінансового плану, а виходить, і різних видів діяльності підприємства;
- 3) контролювати витрачання фінансових коштів і матеріальних ресурсів;
- 4) оцінювати результати роботи окремих центрів фінансової відповідальності та їхніх керівників;
- 5) стимулювати менеджерів центрів фінансової відповідальності за досягнення цілей своїх структурних підрозділів.

Бюджети складаються на рік з розбивкою по кварталах

Річний бюджет підприємства як частина фінансового плану складається на основі показників попередніх розділів плану. Основним напрямком бюджетування підприємства є максимізація кінцевих фінансових результатів при заданих ресурсах і заданій організації робіт. У річному й квартальному бюджетуванні застосовуються більш точні у порівнянні з перспективним фінансовим плануванням методи розрахунків.

Квартальні бюджети є найбільш повними, диференційованими й детальними, при цьому вони повинні бути співвіднесені з конкретними діями й заходами різних розділів плану фінансового оздоровлення підприємства. У бюджетах визначаються конкретні показники фінансово-господарської діяльності підприємства, послідовність та строки здійснення операцій на майбутній рік і квартал.

За масштабами охопту господарської діяльності розрізняють *зведений бюджет* підприємства, що являє собою прогнозований стан основних фінансових показників на момент закінчення періоду планування. Зведений бюджет містить *три складові частини* – основні, операційні та інші фінансові бюджети. Загальна схема системи бюджетування на підприємстві представлена на рис. 8.8.

Основні бюджети - це консолідовані бюджети (бюджет доходів та витрат, бюджет руху грошових коштів і прогнозований баланс, табл. 8.1). Вони будуються по організації в цілому або по центрам відповідальності (прибутку), тобто по центрам, по яким може бути розрахований фінансовий результат. Основні бюджети мають стандартні формати.

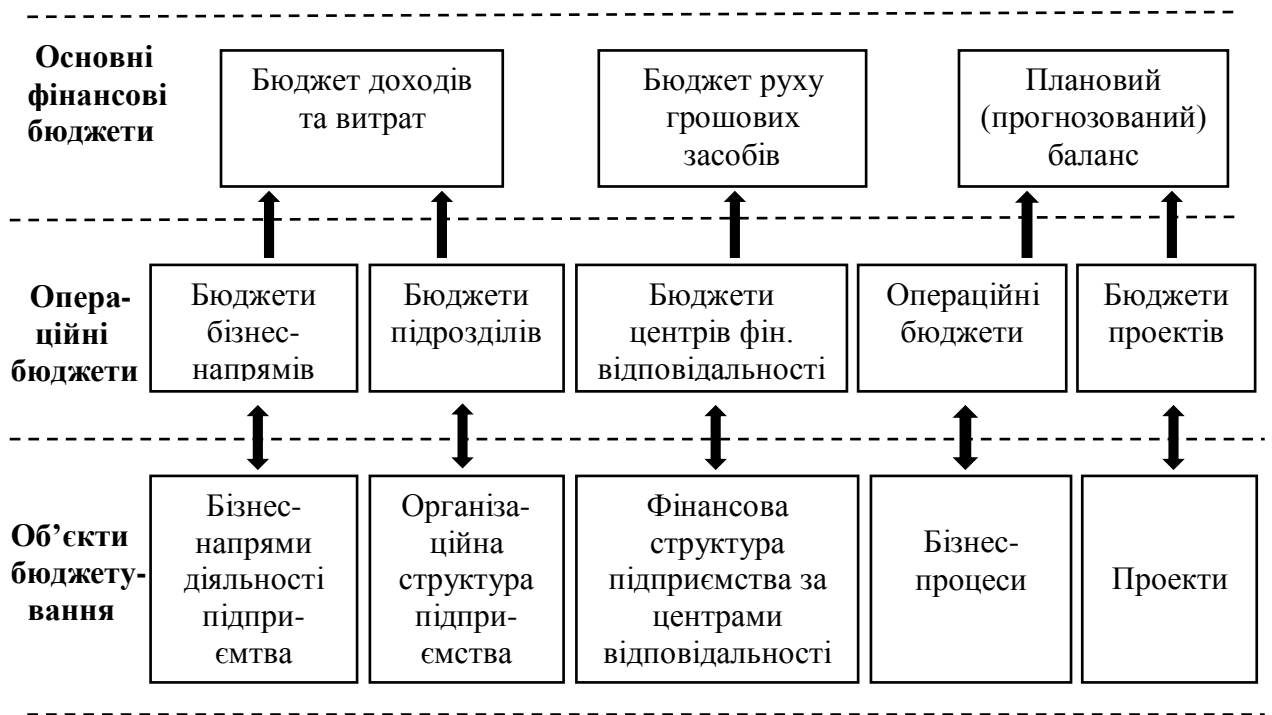


Рис. 8.8 – Загальна схема системи бюджетування на підприємстві

Бюджет доходів та витрат (відповідає формі № 2 фінансової звітності) необхідний для оцінки рентабельності поточної діяльності підприємства. Саме наявність прибутку, що визначається у даному документі, є запорукою позитивного сальдо бюджету коштів.

Бюджет руху грошових коштів за змістом в основному відповідає формі № 3.

Прогнозний баланс є найважливішим інструментом управління активами та пасивами комерційного підприємства.

Операційні бюджети містять у собі *бюджет продажів, виробничий бюджет, бюджети виробничих запасів, прямих витрат на матеріали, прямих витрат на оплату праці, загальновиробничих витрат, комерційних витрат, управлінських витрат* тощо.

Інші фінансові бюджети складаються з *інвестиційного бюджету, кредитного плану, бюджету руху дебіторської та кредиторської заборгованостей, податкового бюджету підприємства* та ін.

Призначення операційних бюджетів - ув'язування натуральних показників планування з вартісними; визначення найбільш важливих пропорцій, обмежень та допущень, які варто враховувати при складанні основних бюджетів. Склад операційних бюджетів визначає керівництво підприємства, насамперед виходячи з характеру цілей, що стоять перед підприємством, специфіки бізнесу, ступеня методичної, організаційної й технічної готовності підприємства до фінансового планування.

Процес формування кожного окремого бюджету - це:

- розробка форм документів;

- визначення переліку необхідних первинних документів;
- установлення тимчасового регламенту складання бюджету;
- розробка схеми консолідації бюджету;
- визначення осіб, відповідальних за складання бюджету;
- збір та обробка інформації.

Бюджет продажів є основним при визначенні очікуваних грошових надходжень. В умовах ринкової економіки він повинен бути крайнє точним та обґрунтованим, максимально враховувати рекомендації служби маркетингу.

Завдання служби маркетингу - грамотно розрахувати ціну на товар, що принесе максимальний дохід, та обсяг продукції, що передбачається продати за цією ціною.

При складанні бюджету продажів необхідно враховувати фактори зовнішнього та внутрішнього середовища:

- обсяг продажів періоду, що передує плановому;
- цінову політику підприємства та його конкурентів;
- сезонні коливання;
- виробничі потужності й ін.

Бюджет продажів формується на базі договорів щодо поставок продукції, аналізу виробничої діяльності підприємства в попередні роки й стратегії розвитку підприємства. Бюджет продажів розраховується в натуральних одиницях та у вартісних показниках у розрізі основних видів продукції. Розробляється графік очікуваних надходжень необхідний для більш точного складання бюджету руху грошових засобів. Грошові надходження від продажів, що заплановані в бюджеті продажів, потім включаються в надходження від операційної діяльності. Дані про стан дебіторської заборгованості автоматично попадають у прогнозний баланс.

Після складання бюджету продажів складається виробничий бюджет. *Виробничий бюджет* - це план виробництва продукції. У ньому конкретизується бюджет продажів, а також для кожного періоду планування (місяця, кварталу, року, дворічного періоду) установлюється обсяг готової продукції, який необхідно виробити.

У якості вихідних даних для складання виробничого бюджету використовуються показники бюджету продажів на вироби кожного виду, замовлення на поставку, розміри запасів, наявні виробничі потужності.

При складанні виробничого бюджету насамперед необхідно визначити доступні виробничі потужності, тобто здатність виробничої системи випускати певну кількість продукції протягом планового періоду. Доступна потужність залежить від таких факторів, як специфікація виробів, графік роботи, наявність машин і устаткування. Визначення необхідної виробничої потужності для виробництва запланованого обсягу продукції передбачає дві дії. По-перше, визначається час, необхідний для виготовлення кожного замовлення в кожному робочому центрі. По-друге, необхідна потужність по всіх замовленнях підсумовується для визначення ступеня завантаження потужностей. Потім необхідні потужності зіставляються з доступними,

виявляється можливий дисбаланс і приймаються заходи щодо забезпечення необхідної відповідності.

Призначення *бюджету прямих витрат на матеріали* полягає в тому, щоб визначити витрати сировини, основних матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих необхідних для виробництва готової продукції.

Важливим етапом бюджетного планування є розробка *бюджету прямих витрат на оплату праці*. Як правило, з ростом випуску продукції збільшується заробітна плата. У випадку, якщо до моменту складання бюджету витрат на оплату праці накопичилась кредиторська заборгованість по виплаті заробітної плати, складається графік її погашення.

Бюджет загальновиробничих (накладних) витрат містить у собі загальноцехові витрати на організацію, обслуговування та управління виробництвом. Загальновиробничі витрати мають риси як умовно-постійних, так і умовно-змінних витрат. Вони змінюються залежно від збільшення або зменшення обсягів продажів більш високими темпами, ніж постійні (наприклад, управлінські витрати), але не прямо пропорційно, як змінні (наприклад, прямі матеріальні й трудові витрати).

Найбільш складним є завдання розподілу загальновиробничих витрат по об'єктам витрат, на конкретні види продукції, структурні підрозділи. Як база розподілу, як правило, вибирається той показник, що найбільшою мірою відповідає загальновиробничим витратам конкретного виробничого підрозділу. Звичайно база розподілу витрат зберігається незмінною протягом усього бюджетного періоду, однак, якщо вона перестає відповідати прийнятним виробничим і технологічним процесам, вона підлягає перегляду.



На практиці для розподілу загальновиробничих витрат по об'єктах витрат використовують наступні бази розподілу:

- *прямі витрати. У цьому випадку використовуються ставки розподілу у відсотках до вартості основних матеріалів та основної заробітної плати виробничих працівників;*
- *заробітна плата виробничих працівників. Цей показник використовується у випадках, коли заробітна плата займає найбільшу питому вагу у витратах виробництва;*
- *людино-години. Цей коефіцієнт визначається діленням загальної суми загальновиробничих витрат на загальну кількість людино-годин;*
- *машино-години. Цей показник використовується, коли є інформація про час роботи обладнання на випуск конкретної продукції;*
- *обсяг виробленої продукції у натуральному чи вартісному виразі. Даний метод використовується у випадках виробництва структурними підрозділами одного виду продукції;*
- *розподіл пропорційно встановленим нормативним ставкам, які можуть бути розраховані в цілому по підприємству, або для його кожного підрозділу;*
- *й ін.*

Після складання бюджетів виробництва, прямих витрат на матеріали, прямих витрат на оплату праці та загальновиробничих витрат, можна скалькулювати *виробничу собівартість продукції* (бюджет виробничих витрат) й розробити бюджет виробничих запасів.

Бюджет виробничих запасів. Формування виробничих запасів необхідно для забезпечення виробництва продукції в заданому обсязі. Основою для розрахунку обсягу виробничих запасів є виробничий бюджет. Бюджет виробничих запасів необхідний для формування двох планових документів:

- бюджету доходів та витрат - у частині підготовки даних про собівартість реалізованої продукції (бюджет виробничих витрат);
- прогнозу балансу - у частині даних про стан запасів готової продукції, незавершеного виробництва й матеріалів на кінець планового періоду.

Бюджет виробничих запасів складається в грошовому виразі та містить планові показники по запасам готової продукції, незавершеному виробництву й матеріалам.

Величина запасу оборотних коштів на кінець періоду визначається на основі наступних показників:

- обсягу виробництва та реалізації продукції;
- витрат на виробництво, зберігання та реалізацію продукції;
- норм запасу оборотних коштів по окремим видам товарно-матеріальних цінностей і витрат.

Для того щоб розрахувати запаси готової продукції в грошовому виразі, необхідно обчислити планову собівартість одиниці продукції.

Собівартість готової продукції буде залежати від обраного методу калькулювання собівартості й оцінки запасів.

Розрізняють наступні методи обліку й калькулювання собівартості:

1) метод повного включення витрат у собівартість продукції, тобто традиційний для вітчизняної промисловості облік по повній собівартості, або «*стандарт-костинг*», прийнятий у закордонній практиці;

2) метод неповного, обмеженого включення витрат у собівартість по якій-небудь ознаці, наприклад по ознаці залежності витрат від обсягів виробництва, або метод «*директ-костинг*».

При складанні планової калькуляції собівартості одиниці продукції використовуються: специфікації на сировину, матеріали, покупні напівфабрикати й комплектуючі вироби; технологічні карти з операційними нормами часу й розцінками; система норм і нормативів, що діє на підприємстві; бюджет загальновиробничих (непрямих) витрат.

Собівартість готової продукції визначається не тільки виробничими витратами, але й величиною залишків незавершеного виробництва.

На початок бюджетного періоду на підприємстві існує залишок незавершеного виробництва. *Незавершене виробництво* - це продукція, що не пройшла всі стадії, передбачені технологічним процесом.

Величина запасу основних матеріалів на кінець періоду планується виходячи з потреб виробництва наступного планового періоду. При визначенні величини запасу матеріалів урахується час: знаходження матеріалів у дорозі від оплати рахунку до прибуття (*транспортний запас*); приймання, розвантаження, складування (*підготовчий запас*); перебування у вигляді поточного складського запасу й страхового (*гарантійного*) запасу; підготовки до виробництва (*технологічний запас*).

Поточний складський запас установлює час знаходження виробничих запасів на складі підприємства між двома черговими поставками. Його величина залежить від частоти й рівномірності поставок (*циклу постачання*) і *періодичності запуску* сировини й матеріалів у виробництво. На багатьох підприємствах величина цього запасу встановлюється в розмірі 50% циклу постачання.

Бюджет комерційних витрат. Комерційні витрати - це витрати, пов'язані із просуванням товарів на ринок збуту. Частина цих витрат залежить від обсягу продажів, наприклад комісійні. Інша частина є постійною складовою основного бюджету. Як правило, чим більше обсяг продажів, тим більше коштів направляється на стимулювання збуту, відповідно росте величина комерційних витрат.

Рішення про рівень комерційних витрат повинно залежати від стратегії розвитку підприємства. Більшість витрат на збут продукції планується у відсотковому відношенні до обсягу продажів. Розмір відсотка залежить від стадії життєвого циклу товару: більший відсоток на початку циклу, менший - наприкінці. При цьому темпи росту комерційних витрат не повинні випереджати темпи росту рівня продажів.

При складанні бюджету комерційних витрат варто пам'ятати, що витрати на рекламу та представницькі витрати нормуються з урахуванням податкового законодавства.

Бюджет управлінських витрат призначений для визначення загальних і адміністративних витрат, необхідних для управління підприємством у цілому.

Під час складання бюджету управлінських витрат поряд з розподілом управлінських витрат у межах бюджетного періоду (по кварталах) варто показати розподіл цих витрат за видами продукції (у випадку калькулювання повної собівартості), а також по центрах фінансової відповідальності - по кожному структурному підрозділу підприємства або виду бізнесу.

При калькулюванні повної собівартості продукції сума управлінських (загальногосподарських) витрат розподіляється між видами продукції пропорційно обраній базі розподілу.

Лише невелику частину управлінських витрат калькулюють чисто розрахунковим шляхом (наприклад, амортизаційні відрахування). Більша частина управлінських витрат на майбутній бюджетний період установлюється у вигляді нормативів (лімітів).

Призначення інших фінансових бюджетів складається у визначенні джерел надходження та витрачання грошових засобів по окремим видам операцій інвестиційної й фінансової діяльності підприємств та їх ув'язці з основними фінансовими бюджетами.

Інвестиційний бюджет – це невід'ємна частина зведеного бюджету та фінансовий документ, що забезпечує планування й управління довгостроковими капітальними інвестиціями підприємства.

В ньому відбиваються усі надходження та відтоки грошових засобів від інвестиційної діяльності та визначаються об'єкти інвестування, обсяг інвестицій, строки здійснення капітальних інвестицій.

Під час складання інвестиційного бюджету ретельно аналізуються фінансові можливості підприємства, що спрямовані на фінансування інвестиційних проектів, з обов'язковим розподілом за джерелами фінансування. Особливу увагу приділяють *окупності* капітальних інвестицій. При виборі напрямів використання фінансових ресурсів враховують рівень отриманої віддачі. Витрати співвідносять зі строками їх окупності. Вибирають такі напрями інвестування, що забезпечують гранично високу рентабельність.

Недостатня величина капітальних інвестицій означає, що підприємство не зможе освоїти поточний обсяг продажів. Надлишкові капітальні інвестиції підприємства призводять до простоїв устаткування та зниження ефективності праці. Необоротні активи призводять до зростання постійних витрат, що в свою чергу підвищує поріг беззбитковості.

Капітальні інвестиції поділяють на дві групи:

1) інвестиції першої необхідності, без яких діяльність підприємства неможлива;

2) інвестиції дискреційні, які знижують витрати і відповідно підвищують прибуток, однак, не є життєво необхідними.

При розробці інвестиційного бюджету капітальні витрати необхідно розділити за структурними підрозділами (видами бізнесу). Для цього визначають, які види витрат будуть фінансувати за рахунок підприємства, а які - за рахунок центра інвестицій (окремого бізнесу, структурного підрозділу). Інвестиційний бюджет, як правило, не коригують.

Після розробки інвестиційного бюджету складають *кредитний план*. Для цього необхідно:

1) із загального обсягу інвестицій відняти суму амортизаційних відрахувань та прибутку, що можуть бути направлені на фінансування;

2) визначити суму довгострокового кредиту, необхідного для фінансування капітальних інвестицій;

3) розрахувати імовірну процентну ставку за користування кредитом та уточнити погашення основної суми боргу та нарахованих відсотків.

Кредитний план складають після розробки бюджету руху грошових коштів, коли визначені потреби у фінансуванні не тільки необоротних активів, але й чистого оборотного капіталу.

Кредитний план – це план надходження позикових коштів, план сплати відсотків, план повернення позик у строк, що позначений договором.

Виходячи із своїх потреб підприємство може складати як довгострокові, так і короткострокові кредитні плани. Перші, як було відмічено, пов'язані з капітальними вкладеннями. Другі передбачають кредити підприємствам для тимчасового поповнення оборотних засобів. Складання цього плану потребує ретельного аналізу діяльності підприємства, дослідження раціональності використання власних та позикових оборотних засобів та ін.



Важливою проблемою (практичною й методичною) у фінансовому плануванні є проблема формування джерел фінансування підприємства. Найбільш відомим підходом до її рішення є теорія Майерса - теорія послідовності дій у фінансовому плануванні. От її базові положення:

- підприємства віддають перевагу фінансуванню із власних коштів;*
 - надлишкові фінансові кошти направляються у високоліквідні цінні папери;*
 - якщо доводиться приблизити до зовнішнього фінансування, то підприємства спочатку ліквідують самі безпечні й дешеві цінні папери - облігації, потім - конвертовані цінні папери, а потім - акції.*
- Вибір того або іншого джерела фінансування в кожному конкретному випадку залежить від безлічі факторів.*

Важливим етапом формування бюджету руху грошових засобів та прогнозного балансу є розробка *бюджету руху дебіторської та кредиторської заборгованостей*. Неточності у плануванні розрахунків з контрагентами негативно впливають на фінансову стійкість підприємства. Плани погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей є частиною маркетингової та кредитної політик підприємства.

Основою для планування заборгованостей слугує організація оперативного та бухгалтерського обліку на підприємстві, що відображує повну інформацію по клієнтам, видам діяльності, конкретним продуктам, матеріалам, послугам у розрізі кожного контракту, що укладений.

Для визначення заборгованості необхідно:

- оперативно відстежувати стан розрахунків з дебіторами та кредиторами;
- аналізувати своєчасність погашення та виплат, прогнозувати штрафні санкції.

Прогноз заборгованостей включає:

- визначення суми погашення заборгованості на початок прогнозованого періоду – заборгованість минулих років;
- планування стану по розрахункам з контрагентами на кінець періоду – поточна заборгованість.

Сума поточної дебіторської заборгованості залежить від прогнозу продаж, що складається на основі контрактів на рік з розбивкою по місяцях, з врахуванням умов оплати (відстрочки платежу) та від укрупненого плану продажів й прогнозованих коефіцієнтів інкасації, що відбивають темпи погашення дебіторської заборгованості у поточному періоді.

Коефіцієнт інкасації (Кінк) дозволяє встановити, коли та у якій сумі очікується надходження грошових засобів від продажів даного періоду й розраховується за формулою:

$$\text{Кінк} = \Delta\text{ДЗ} / \text{ОП}, \quad (8.3)$$

де $\Delta\text{ДЗ}$ - змінення дебіторської заборгованості; ОП – обсяг продажів.

Коефіцієнти інкасації виражають частку очікуваних грошових надходжень от продажів у визначеному інтервалі часу від моменту реалізації.

Для їх визначення використовують статистичні методи, що ґрунтовані на інформації минулих років, та аналіз реєстру старіння дебіторської заборгованості. Під час планування дебіторської заборгованості необхідно враховувати й безнадійні борги. Дебіторська заборгованість на кінець прогнозованого періоду (ДЗк) розраховується за формулою:

$$ДЗк = ДЗп + Овв_п - Огн_п - Бб, \quad (8.4)$$

де ДЗп – дебіторська заборгованість на початок періоду; Овв_п – обсяг відвантаження поточного періоду; Огн_п – обсяг грошових надходжень у поточному періоді; Бб – сума списання безнадійних боргів.

Планування кредиторської заборгованості можна проводити аналогічно розрахункам дебіторської заборгованості. Однак, слід враховувати, що бюджетні платежі та банківські кредити, для яких характерні значні штрафні санкції погашаються у першу чергу. План погашення дозволяє визначити розподіл платежів по погашенню кредиторської заборгованості.

$$КЗк = КЗп + Оз_п - Ос_п - Скз, \quad (8.5)$$

де КЗк – кредиторська заборгованість на кінець періоду; КЗп – кредиторська заборгованість на початок періоду; Оз_п – обсяг закупівель поточного періоду; Ос_п – сума сплати у поточному періоді; Скз – сума списання кредиторської заборгованості.

Під час планування та укладання контрактів з контрагентами підприємство визначає баланс заборгованостей щодо забезпечення оптимальної платоспроможності. Шляхом регулювання термінів оплати у договорах про покупку чи продаж, корегування погашення заборгованостей складаються варіанти бюджету руху грошових засобів, узгоджуються платежі по зобов'язанням та грошові надходження від погашення дебіторської заборгованості, прогнозується необхідність залучення позикових коштів.

Податковий бюджет підприємства – це оптимізоване на альтернативній основі результативне зведення податкових доходів (економії на податках) та податкових видатків підприємства (витрат, пов'язаних з організацією податкового менеджменту, податковим плануванням, оптимізацією та самоконтролем), що націлено на одержання максимально можливого обсягу податкового прибутку й ефективного його використання.

Бюджет підприємства формується відповідно до *чинного податкового законодавства*. У процесі формування бюджету слід врахувати основні податки і відрахування: соціальні відрахування в позабюджетні фонди, податок на додану вартість, податок на майно, податок на прибуток та ін.

Податкове бюджетування включає: нарахування податків, податкових платежів та податкової заборгованості. У податковому бюджеті подається інформація про нарахування податкових платежів, що плануються, яка згрупована за видами податків, із зазначенням бази оподаткування та передбачуваний заборгованості підприємства перед бюджетом, а також фіксуються результати податкової оптимізації. Податковий бюджет є

необхідним для оптимізації податків та формування *платіжного податкового календарю*, подальшій оптимізації фінансових потоків господарюючого суб'єкту й ефективного управління ними. *Податковий календар*, як інструмент оперативного фінансового планування, визначає, коли і які податки варто сплатити. Це дозволяє уникнути прострочень і пені.

Бюджет податків складається для подальшого розрахунку фінансових показників підприємства та визначення впливу на них податкового тягаря.

Оперативне фінансове планування складається в розробці й доведенні до виконавців уточнених параметрів бюджетів, платіжного календаря й інших форм оперативних планових завдань за всіма основними питаннями фінансової діяльності, в умінні ефективно управляти оборотним капіталом (коштами й дебіторською заборгованістю) і кредиторською заборгованістю виходячи із затверджених підсумкових параметрів у рамках затвердженого зведеного бюджету.

Важливим інструментом ефективного використання коштів підприємства є *платіжний календар*. Розробка платіжного календаря складається у визначенні конкретної послідовності й строків здійснення всіх розрахунків, що дозволяє вчасно перерахувати платежі контрагентам, у бюджети й у позабюджетні фонди й забезпечити фінансування нормальної господарської діяльності підприємства. Платіжний календар складається звичайно на місяць (або квартал) з розбивкою показників по більш дрібним періодам (15 днів, декада, п'ятиденка). Правильно складений платіжний календар дозволяє виявити можливі фінансові помилки, нестачу коштів, розкрити причини такого положення, намітити відповідні заходи й у такий спосіб уникнути фінансових утруднень.

Складання детальних оперативних фінансових планів необхідно як для виконання заходів щодо фінансового плану, так і для забезпечення стабільної роботи всіх служб підприємства.

8.4. Фінансовий контроль на підприємстві



Фінансовий контроль на підприємстві – це певна форма спостереження за формуванням, розподілом та використанням ресурсів усіма підрозділами підприємства, це сукупність процедур, які мають суттєве значення з точки зору ефективності фінансового управління, забезпечення зростання та прибутковості підприємства.

Фінансовий контроль являє собою організований на підприємстві процес перевірки виконання і забезпечення реалізації всіх управлінських рішень у сфері фінансової діяльності з метою реалізації фінансової стратегії і попередження кризових ситуацій.

Фінансовий контроль на підприємстві є необхідним та немінучим, оскільки в умовах товарно-грошових відносин його здійснюють усі учасники цих відносин. Фінансовий контроль на підприємстві здійснюють: держава, партнери по бізнесу та інші суб'єкти, котрі вступають у фінансові відносини

з підприємством. Фінансовий контроль передбачає ретельну перевірку усіх сторін фінансової діяльності й розповсюджується на усі без винятку суб'єкти господарювання. *Предметом* фінансового контролю є *фінансова діяльність*.

Мета фінансового контролю – встановлення правильності та законності фінансової діяльності у частині створення, розподілу, перерозподілу та використання фінансових ресурсів, що є у наявності в підприємстві.

Об'єктами фінансового контролю є усі напрями фінансової діяльності підприємства:

- 1) наявність та рух грошових засобів;
- 2) розрахунки підприємства з контрагентами (покупцями, підрядниками, постачальниками тощо);
- 3) розрахунки по оплаті праці;
- 4) розрахунки з бюджетом та державними цільовими фондами;
- 5) фінансові результати діяльності;
- 6) операції з капіталом підприємства;
- 7) операції по реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) й ін.

Фінансовий контроль поділяється на два основних види:

1) *зовнішній*, який спрямований в основному на перевірку відповідності напрямів фінансової діяльності й окремих фінансових операцій суб'єктів господарювання чинним правовим нормам. Його, як правило, здійснюють зовнішні органи;

2) *внутрішній*, який являє собою процес перевірки виконання і забезпечення реалізації всіх управлінських рішень у сфері фінансової діяльності підприємства й попередження кризових ситуацій, що призводять до банкрутства.

Метою зовнішнього контролю є перевірка відповідності фінансової діяльності чинному фінансовому законодавству. За ознакою суб'єктів його здійснення цей вид фінансового контролю поділяється на *державний, відомчий та незалежний*.

Державний — це контроль з боку держави як за фінансовою діяльністю юридичних і фізичних осіб. Він покладається на спеціальні органи фінансового контролю та на органи управління фінансами і фінансовою системою. Це найбільш організований та дійовий вид контролю. У разі виявлення порушень застосовуються фінансові санкції, а винні особи можуть притягуватися до адміністративної, а в окремих випадках і кримінальної відповідальності.

Відомчий контроль полягає у перевірці фінансової діяльності суб'єктів, що підпорядковані міністерствам і відомствам або входять до складу корпоративних об'єднань. Цей контроль охоплює три напрями. По-перше, відповідність фінансової діяльності чинному фінансовому законодавству. По-друге, її узгодженість із фінансовою стратегією і тактикою міністерств, відомств, корпоративних об'єднань. По-третє, внутрішньовідомчі розподільні та перерозподільні відносини. Цей вид контролю спрямований насамперед на виявлення та усунення порушень і недоліків у фінансовій діяльності підвідомчих підприємств і організацій. За результатами контролю

приймаються адміністративні рішення відповідно до чинного законодавства та статутних документів.

Незалежний фінансовий контроль здійснюється незалежними контролюючими органами — аудиторськими фірмами. Цей контроль теж спрямований на перевірку законності фінансової діяльності і доцільності здійснення окремих фінансових операцій. Однак висновки за результатами контролю мають рекомендаційний характер. Вони визначають відповідність чи невідповідність фінансової діяльності чинному законодавству, реальність та повноту її відображення у фінансовому обліку та звітності.

Внутрішній фінансовий контроль – це незалежна від зовнішнього впливу діяльність підприємства чи органу його управління щодо перевірки (оцінки) своєї роботи, що проводиться у своїх особистих інтересах.

Основні завдання фінансового контролю в підприємстві:

1. Допомога у встановленні балансу між потребою у фінансових ресурсах, обсягами грошового надходження та державними фондами.

2. Формування гарантій щодо дотримання законодавчих та нормативних актів, у тому числі нормативів оподаткування.

3. Допомога щодо доцільності витрачання матеріальних цінностей та фінансових засобів, підтримка здійснення адекватного та грамотного ведення бухгалтерського обліку та складання форм фінансової звітності.

4. Виявлення внутрішніх виробничих потенціалів для збільшення грошових ресурсів.

5. Створення гарантій щодо виконання своєчасно та у повному обсязі фінансових зобов'язань.

6. Формування якісного рівня віддачі зовнішньоекономічної діяльності.

Функції фінансового контролю на підприємстві включають (рис. 8.9):



Рис. 8.9 – Функції фінансового контролю на підприємстві

Моніторинг - це розроблений на підприємстві механізм здійснення *постійного спостереження* за найважливішими поточними результатами фінансової діяльності в умовах мінливої кон'юнктури фінансового ринку й економіки в цілому. Він спрямований на визначення рівня досягнення фінансових цілей, які представлені системою планових фінансових показників та нормативів, та рівня відхилень фактичних показників від запланованих.

Діагностика – це *періодичний процес оцінки* господарсько-фінансової діяльності підприємства або його підрозділу, спрямований на розкриття проблем й позначення областей їх можливого вирішення. Головне правило діагностики шукати не недоліки, а ресурси. У системі фінансового контролю діагностика, в першу чергу, спрямована на показники фінансового зростання підприємства.

Обґрунтування оперативних управлінських рішень спрямовано на упорядкування фінансової діяльності підприємства з опорою на поставлені цілі.

Корекція встановлених завдань та фінансових показників пов'язана зі змінами у зовнішньому середовищі, кон'юктурі фінансових ринків та внутрішніми умовами здійснення господарської діяльності підприємства.

Наведені функції ілюструють, що контроль фінансової діяльності підприємства не вичерпується лише проведенням внутрішнього контролю фінансової діяльності та окремих операцій.

Фінансовий контроль – *це продуктивна система*, яка координує та забезпечує умови щодо побудови зв'язку між створенням бази даних, фінансовим аналізом, плануванням та внутрішнім фінансовим контролем.

Проведення та організація фінансового контролю повинні відповідати певним *принципам* (табл. 8.2).

Фінансовий контроль має різні *форми*, які можуть бути *класифіковані* за певними параметрами. Основними серед них є період здійснення контролю та період проведення фінансово-господарських операцій, що перевіряються. Їх співвідношення полягає в основі виокремлення *трьох головних форм контролю*:

1. *Попередній контроль* проводиться до операцій, що перевіряються. Його здійснюють в момент створення, обзору та ухвалення проектів, бюджетів, фінансових планів, погодження договорів та ін. Він дозволяє вже на цьому етапі попередити потенціальні недоліки та нераціональне використання фінансових ресурсів.

2. *Поточний контроль (оперативний)* проходить одночасно зі здійсненням господарських та фінансових заходів, виконанням планів, бюджетів. Він дає можливість виявляти та координувати господарські операції, що постійно трансформуються, попереджати збитки, фінансові правопорушення, нецільове витрачання коштів, враховуючи інформацію первинної документації, оперативного та бухгалтерського обліку, інвентаризацій та візуального моніторингу.

3. *Подальший контроль* визначає результати формування та витрачання грошових ресурсів. Він передбачає проведення дослідження щодо повноцінності їх комплектування, законності, а також адекватності та виправданості використання під час виконання бюджетів, відповідності фінансовим планам. Особливість цього виду контролю полягає у поглибленому вивченні певного відрізка часу. Його результати пов'язані з результатами попереднього та поточного контролю, що дає можливість виявити недоліки їх здійснення.

Таблиця 8.2 – Характеристика принципів фінансового контролю на підприємстві

Принцип	Зміст принципу
1.Стратегічний характер	Фінансовий контроль спрямований на ключові пріоритети розвитку підприємства
2.Багатофункціональність	Фінансовий контроль охоплює показники всього підприємства та усієї сукупності центрів відповідальності, особливо тих, що займають лідируючі позиції у плані підприємства
3.Порівняність	Фінансовий контроль повинен створювати умови для проведення порівняного аналізу показників, що контролюються, із середніми значеннями по галузі та виявлення їх кореляційної залежності
4.Кількісне відображення стандартів діяльності підприємства	Стандарти діяльності підприємства, що контролюються, повинні мати вигляд кількісних еквівалентів (моделей). Це забезпечує ефективність контролю. При цьому слід враховувати й якісні параметри, які теж повинні мати кількісний вираз
5.Відповідність методів фінансового контролю методам фінансового аналізу та планування	Під час розробки стандартів контролю необхідно враховувати повний спектр систем показників та методів фінансового планування та аналізу
6.Своєчасність здійснення контрольних функцій	Операції контролю повинні проводитися швидко та часто. Зміст складається у тому, щоб заздалегідь повідомляти о потенційній кризі й створювати умови для ліквідації поточних невідповідностей ще до моменту, як вони перетворяться у серйозну проблему
7.Гнучкість	Внутрішній фінансовий контроль необхідно будувати таким чином, щоб враховувати потенційну адаптацію к новим фінансовим інструментам, нормам та видам діяльності у сфері інвестицій, фінансів, технологічних рішень й засобам проведення фінансових операцій
8.Простота	Простота моделей фінансового контролю знижує зусилля менеджерів для його здійснення та знижує ризики нерозуміння керівниками результатів складної системи контролю
9.Економічність	Витрати на ведення контролю повинні бути адекватні ефекту від його проведення

За характером матеріалу для реалізації фінансовий контроль поділяють на документальний (формальний) та фактичний.

Формальний (документальний) контроль здійснюється на основі первинної документації, реєстрів бухобліку, бухгалтерських, статистичних та оперативно-технічних звітів, нормативної, проектно-конструкторської, технологічної та іншої документації.

Фактичний контроль фінансової діяльності базується на обробці та оцінці дійсного положення об'єктів перевірки по зібраним у ході огляду матеріалам (перерахунок, зважування, лабораторний аналіз й ін.). Його не можна розглядати як всеохоплюючий у зв'язку з безперервністю господарського процесу. Повнота й доказовість первинних документів та

облікових записів у випадку потреби визначається внаслідок спеціальних прийомів фактичного контролю.

Обидва види контролю працюють не окремо, а в ситуації взаємного доповнення.

Існує декілька *методів фінансового контролю* (прийомів та засобів його ведення (рис. 8.10).

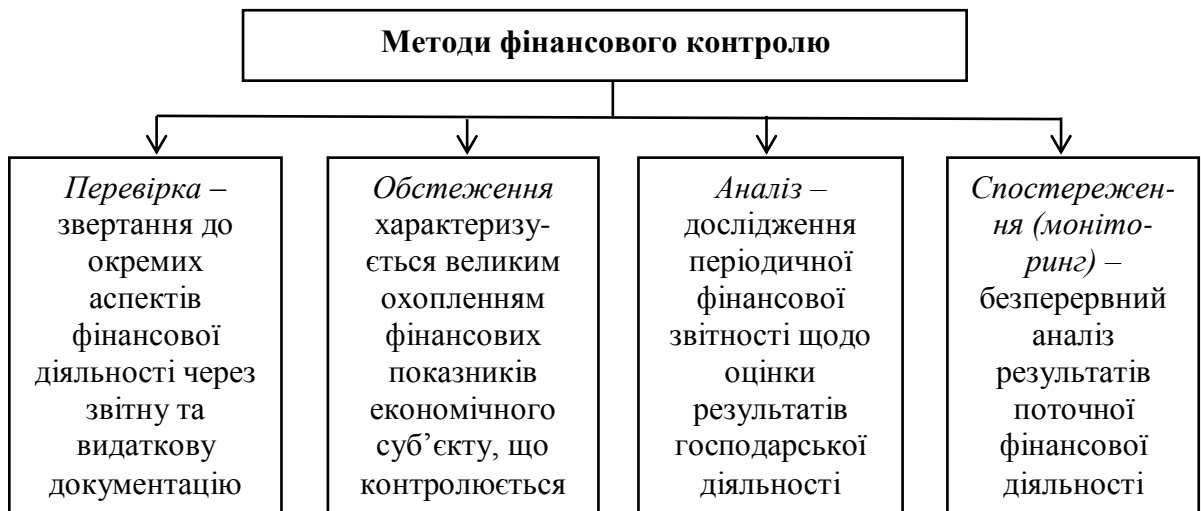


Рис. 8.10 – Методи фінансового контролю

Ефективність управління підприємством забезпечує певна *система фінансового контролю*. Для цього на підприємстві створюються *рівні внутрішнього контролю*. Звичайно це системи, які засновуються на *лінійних* або *функціональних принципах*, які часто застосовуються одночасно. Вони будуються на розподілі контролюючих обов'язків окремих служб та їх менеджерів.

Усе більший розвиток в Україні набуває сучасна система внутрішнього фінансового контролю на підприємствах – *контролінг*. Його принципальні аспекти склалися ще у 70-80-х роках ХХ століття у країнах з розвинутою ринковою економікою, коли з'явилась необхідність попередження кризових ситуацій, після яких підприємство оголошувалось банкрутом.

Основа контролінгу складає ключовий принцип «*управління по відхиленням*», коли порівнюються головні планові (нормативні) та фактичні показники, а потім визначаються їх розходження, спільні точки та взаємозалежності. Це необхідно для того, щоб можна було б прийняти заходи по нормалізації діяльності.

У загальному визначенні *контролінг* – це комплексна система підтримки управління підприємством, спрямована на координацію взаємодії систем менеджменту та контролю за їх ефективністю. Сучасний контролінг включає управління ризиками, широку систему інформаційного забезпечення підприємства, систему оповіщення шляхом управління ключових показників, управління реалізацією стратегічного, тактичного та оперативного планування й систему менеджменту якості.



У різних країнах система контролінгу може мати різну спрямованість. Так, наприклад, у США має місце сильний фінансовий уклін (бюджетування, управління податками, страхуванням й т. ін.), у Германії більш сильно розвинене управління витратами та їх планування й т. ін.

Організація фінансового контролю на підприємстві складається із етапів, що представлені на рис. 8.11.

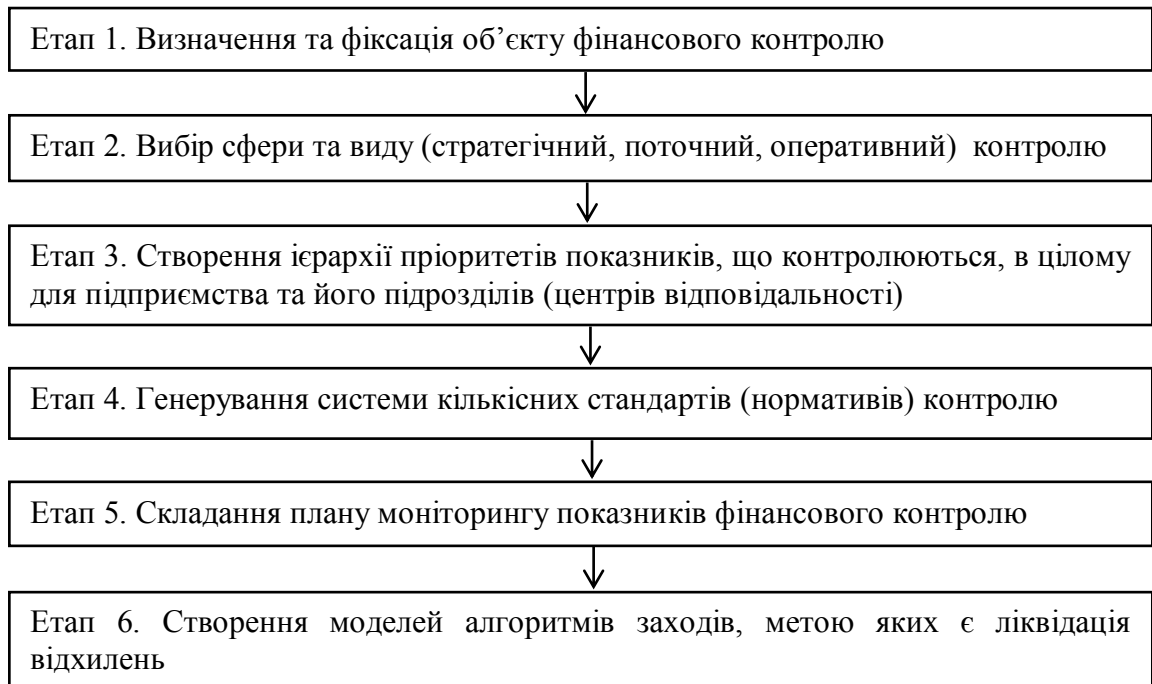


Рис. 8.11 – Основні етапи організації фінансового контролю на підприємстві

Таким чином, фінансовий контроль є необхідною частиною управління підприємством, засобом досягнення його цілей та грає ключову роль у попередженні фінансових втрат. Досягнення високої значущості результатів фінансового контролю залежить не тільки від комплексності та якості контролюючих дій, але й від використання матеріалів контролю підприємствами для обґрунтування управлінських рішень.

Завдання для самостійного повторення:

1. Ознайомтесь з нормативними документами щодо складання фінансових планів підприємствами державного сектору економіки:

Наказ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України від 02.03.2015 № 205 «Про затвердження Порядку складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки». Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0300-15>



Контрольні питання

- 1.Розкрийте зміст та значення фінансового планування у системі управління підприємством.
- 2.В чому полягає мета та завдання фінансового планування на підприємстві?
- 3.Охарактеризуйте зміст принципів фінансового планування.

4. Що таке фінансовий план? В чому полягають його цілі та необхідність складання?
5. Надайте характеристику вихідним передумовам та інфраструктурі розробки фінансового плану на підприємстві.
6. Визначте місце фінансової та інвестиційної політики у системі фінансового планування на підприємстві.
7. Дайте визначення поняттю «методи фінансового планування». Яку роль вони відіграють у системі фінансового планування?
8. Розкрийте сутність та область застосування аналітичного та нормативного методів у фінансовому плануванні.
9. Розкрийте сутність та область застосування розрахунково-аналітичного та балансового методів у фінансовому плануванні.
10. Розкрийте сутність та область застосування оптимізаційного та економіко-математичних методів у фінансовому плануванні.
11. Розкрийте сутність та область застосування сітьового методу та методу «пропорційної залежності» у фінансовому плануванні.
12. Яке місце займають прогнозування та прогнозний метод у системі фінансового планування?
13. Надайте характеристику видам фінансових планів в залежності від цільових настанов, кола завдань та врахування факторів невизначеності.
14. Надайте характеристику видам фінансових планів в залежності від тривалості планового періоду, рівня охопту та форми представлення.
15. Надайте характеристику видам фінансових планів в залежності від підходу до складання та форми складання.
16. Розкрийте сутність процесу бюджетування та його місця у системі фінансового планування.
17. Охарактеризуйте види бюджетів підприємства та процес їх формування.
18. Визначте призначення та надайте характеристику зведеному та основним фінансовим бюджетам підприємства.
19. Визначте призначення та надайте характеристику основним видам операційних бюджетів.
20. Розкрийте порядок розробки основних видів операційних бюджетів та їх взаємозв'язок з основними фінансовими бюджетами.
21. Надайте характеристику інвестиційному бюджету та його місцю у системі фінансового планування.
22. Що таке кредитний план? Його значення та порядок розробки.
23. Яке місце займає податковий бюджет у системі фінансових бюджетів підприємства? Охарактеризуйте бюджети оперативного фінансового планування.
24. Яку роль відіграє фінансовий контроль на підприємстві? Що є його предметом, об'єктами та суб'єктами?
25. Охарактеризуйте види та форми фінансового контролю на підприємстві.
26. Розкрийте функції, принципи, методи та порядок здійснення фінансового контролю на підприємстві.

ТЕМА 9. БАНКРУТСТВО ТА ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА



Основні питання:

- 9.1. Фінансова криза та банкрутство підприємств
- 9.2. Фінансові заходи упередження банкрутства. Діагностика банкрутства підприємства
- 9.3. Механізми фінансової стабілізації підприємства при загрозі банкрутства. Фінансова санація підприємства



Ключові слова та поняття: криза, фінансова криза підприємства; фактори, що обумовлюють кризи; банкрутство; антикризове фінансове управління; діагностика банкрутства, експрес-діагностика, фундаментальна діагностика; механізми фінансової стабілізації, санація, реструктуризація, реорганізація, ліквідаційна процедура.

9.1. Фінансова криза та банкрутство підприємств

Підприємство як соціально-економічна система має дві тенденції свого існування: функціонування та розвиток. *Функціонування* – це підтримка життєдіяльності, збереження функцій, що визначають його цілісність, якісну конкретність, сутнісні характеристики. *Розвиток* – це придбання нової якості, яка зміцнює життєдіяльність в умовах середовища, що змінюється.

Умовами функціонування підприємства є відповідність засобів та предметів праці, наявність здатностей працівників володіти ними та результатів, які відповідають інтересам та потребам людини.

Розвиток характеризує появлення *нової якості* у факторах виробництва або результатах праці, що забезпечує стабільність та гармонійність функціонування підприємства або створює зовсім нові умови для цього. Фактом розвитку є підвищення продуктивності праці, зміни у характері праці, виникнення нової технології, посилення мотивації діяльності тощо.

Зв'язок функціонування та розвитку мають діалектичний характер, що відбиває можливість та закономірність настання й розрішення *криз*. Функціонування стримує розвиток, але в той же час є його живильним середовищем. Розвиток руйнує багато процесів функціонування, але й створює умови для його більш стійкого здійснення.

Таким чином, виникає циклічна тенденція розвитку, яка відбиває періодичне настання криз. Кризи не обов'язково є руйнівними, вони можуть протікати з відповідними рівнем гостроти, але їх настання викликається не тільки суб'єктивними, але й об'єктивними чинниками, самою природою соціально-економічної системи.

Кризи віддзеркалюють не тільки протиріччя функціонування та розвитку. Вони можуть виникати й у самих процесах функціонування (наприклад, протиріччя між рівнем техніки та кваліфікацією персоналу, між технологіями та умовами їх використання).



Криза – це крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі (у тому числі підприємстві), яке загрожує її життєстійкості у навколишньому середовищі. Це зміна економічного становища підприємства (різкий перехід від стабільності до розбалансованості усього ланцюжка відтворення).

Кризові ситуації виникають на всіх *стадіях життєвого циклу підприємства* (рис. 9.1). Реалізація усієї сукупності антикризових процедур (банкрутство у широкому розумінні) починається лише на певному етапі життєвого циклу: в умовах різкого падіння, яке, як правило, характеризується неплатоспроможністю підприємства. У той же час заходи *антикризового управління*, що знаходяться за межами процедур банкрутства та покликані нейтралізувати наслідки виникнення кризових ситуацій, застосовуються на усіх стадіях життєвого циклу підприємства.

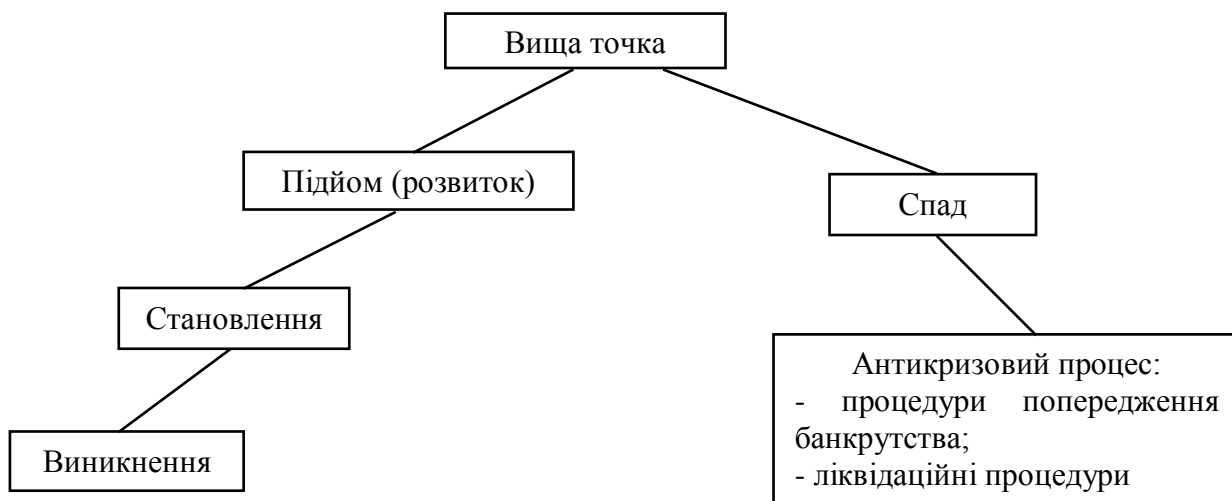


Рис. 9.1 – Життєвий цикл, кризові ситуації та антикризовий процес підприємства



Повсюди криза викликає тенденцію відкинути застарілі засоби виробництва, застарілі форми організації підприємств на користь засобів та форм більш сучасних, які тільки знаходяться.

Але й підприємства, що гинуть від кризи, далеко не усі бувають із числа технічно та економічно більш слабких або гірше організованих: загальна загибель захоплює й чимало передових підприємств.

Богданов А. А. Тектология: Всеобщая организационная наука. В 2-х книгах. Москва, «Экономика», 1989

Практика вказує, що кризи не тільки можливі, вони відображують особисті ритми розвитку кожного окремого підприємства, які підчас не співпадають із ритмами загального розвитку або розвитку інших

підприємств. Кожне підприємство має свій потенціал розвитку, свої умови його здійснення та підпорядковуються закономірностям циклічного розвитку усієї соціально-економічної системи держави й світу. Тому підприємство знаходиться у стані певного відношення до загального циклу економіки, маючи при цьому власні цикли та кризовий розвиток. Термін «криза підприємства» охоплює різноманітні сторони в життєвому циклі підприємства – від просто перешкод у функціонуванні підприємства через конфлікти до ліквідації підприємства.

За структурою відносин у соціально-економічній системі і диференціацією проблематики її розвитку можна виділити окремі групи економічних, соціальних, організаційних, психологічних, технологічних криз.

Економічні кризи відбивають гострі протиріччя в економіці країни чи економічному стані окремого підприємства. Це кризи виробництва і реалізації товару, взаємин економічних агентів, кризи неплатежів, втрати конкурентних переваг, банкрутства й ін.

У групі економічних криз окремо можна виділити *фінансові кризи*. Вони характеризують протиріччя у стані фінансової системи чи фінансових можливостях фірми. Це *кризи грошового вираження* економічних процесів



Під **фінансовою кризою** розуміють період (позаплановий процес) розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей його впливу на фінансові відносини із непрогнозованими результатами, що загрожує подальшому розвитку та існуванню підприємства.

На практиці з кризою, як правило, ідентифікується загроза *неплатоспроможності* (нездатність здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності) та *банкрутства* підприємства, його діяльність у безприбутковій зоні або відсутність потенціалу для успішного функціонування. **Банкрутство** є завершальною стадією фінансової кризи підприємств.



Финансовая пропасть — самая глубокая из всех пропастей, в нее можно падать всю жизнь. И. Ильф и Е. Петров

Враховуючи різноманіття природи виникнення, масштабів та наслідків фінансових криз, що виникають на підприємствах, їх можна класифікувати за певними ознаками (табл. 9.1).

Виникнення кризових явищ на підприємствах, у тому числі й фінансових, обумовлено значною кількістю різноманітних *факторів*, які поділяють на *зовнішні* або *екзогенні* (які не залежать від діяльності підприємства) та *внутрішні* або *ендогенні* (що залежать від підприємства). Класифікація факторів представлена на рис. 9.2 та 9.3.

Таблиця 9.1 – Класифікація видів фінансових криз на рівні підприємств

Ознаки	Види фінансових криз
1. За масштабами охоплення	1.1. <i>Структурна фінансова криза</i> , яка викликана поступовим і тривалими наростанням диспропорцій в окремих параметрах фінансового потенціалу та характеризує невідповідність структурних пропорцій цих параметрів зміненим умовам фінансової діяльності й вимогам фінансової безпеки підприємства.
	1.2. <i>Системна фінансова криза</i> , що охоплює всі основні напрямки та форми фінансової діяльності й відображає протиріччя всієї фінансової системи підприємства.
2. За структурними формами	2.1. <i>Простий фінансовий ризик</i>
	2.2. <i>Складний фінансовий ризик</i>
3. За джерелами виникнення	3.1. Фінансова криза, що викликана <i>неоптимальною структурою активів</i> .
	3.2. Фінансова криза, що викликана <i>неоптимальною структурою капіталу</i> .
	3.3. Фінансова криза, що викликана <i>незбалансованістю грошових потоків</i> .
	3.4. Фінансова криза, що викликана <i>неоптимальною структурою інвестицій</i> .
	3.5. Фінансова криза, що викликана <i>неоптимальною структурою інших параметрів</i> підприємства (склад поточних витрат, склад дебіторської заборгованості тощо).
4. За ступенем впливу на фінансову діяльність	4.1. <i>Легка фінансова криза</i> , до якої належить одна з форм структурної фінансової кризи, що може бути швидко подолана на основі використання <i>окремих внутрішніх механізмів</i> антикризового фінансового управління.
	4.2. <i>Глибока фінансова криза</i> , до якої належить комплекс форм структурної кризи, подолання якої вимагає повного використання <i>всіх внутрішніх механізмів фінансової стабілізації</i> , а у ряді випадків і <i>окремих форм зовнішньої санації</i> .
	4.3. <i>Катастрофічна фінансова криза</i> – це одна з найбільш небезпечних видів системної кризи, подолання якої вимагає пошуку переважно <i>зовнішніх ефективних форм санації</i> .
5. За строком проходження	5.1. <i>Короткострова фінансова криза</i> (декілька місяців)
	5.2. <i>Середньострокова фінансова криза</i> (до 1 року)
	5.3. <i>Довгострокова фінансова криза</i> (більше року)
6. За можливістю вирішення	6.1. Фінансова криза, що вирішується на основі використання лише <i>внутрішніх механізмів</i> .
	6.2. Фінансова криза, що вирішується за допомогою <i>зовнішньої санації</i> .
	6.3. <i>Неподолана фінансова криза</i> .
7. За наслідками	7.1. Фінансова криза, яка призвела до <i>відновлення фінансової діяльності у попередніх параметрах</i> .
	7.2. Фінансова криза, яка призвела до <i>оновлення фінансової діяльності на новій якійсній основі</i> .
	7.3. Фінансова криза, яка призвела до <i>банкрутства (ліквідації) підприємства</i> .
8. За джерелами генерування	8.1. Фінансова криза, що генерується внутрішніми факторами.
	8.2. Фінансова криза, що генерується зовнішніми факторами.
	8.3. Фінансова криза, що генерується обома групами факторів.

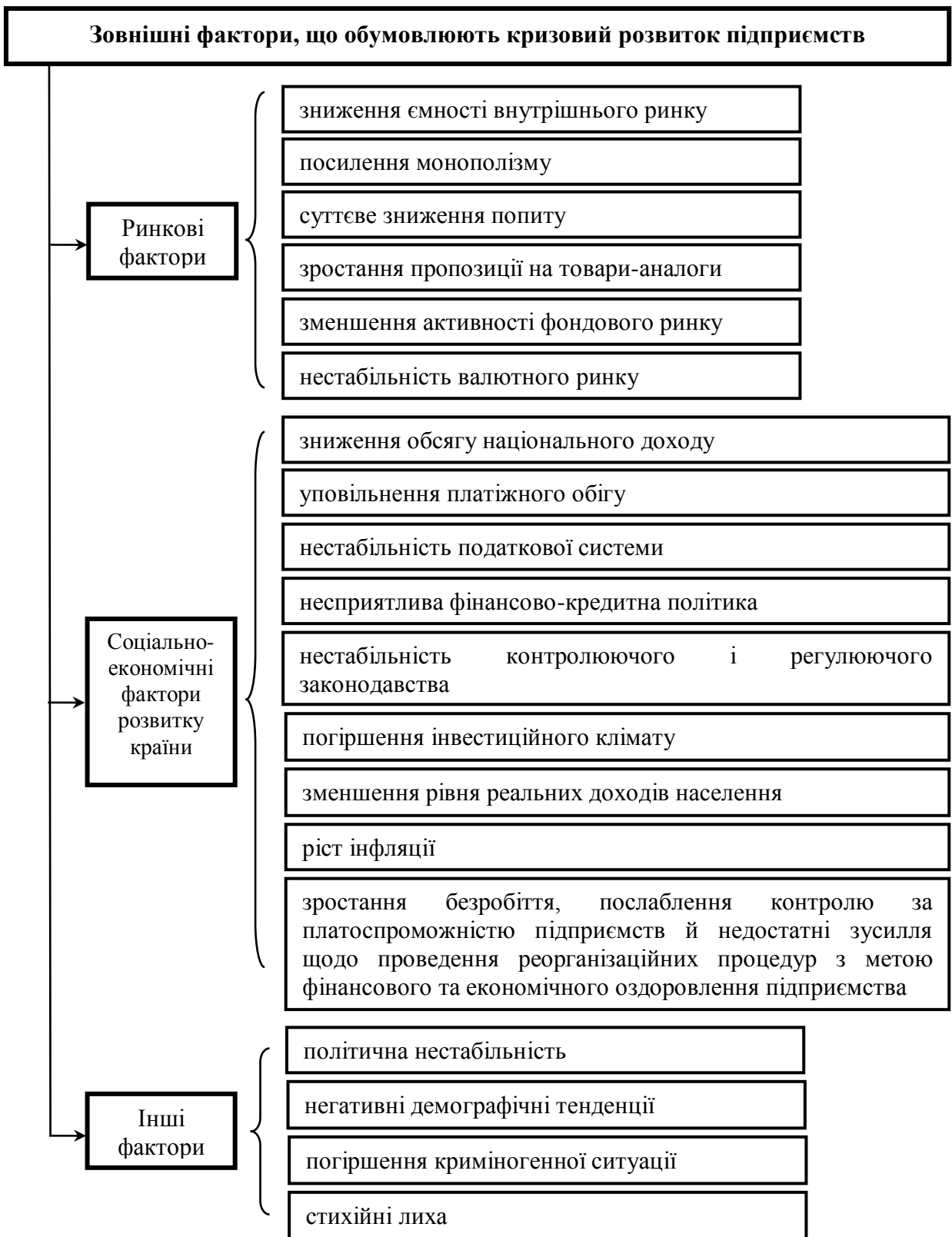


Рис. 9.2 – Зовнішні фактори, що обумовлюють кризовий розвиток підприємств

Зовнішні фактори характеризують зовнішні соціально-економічні та політичні обставини, у яких функціонує підприємство та від яких воно залежить. Якщо економіка знаходиться у стані системної кризи, то це не може не відбиватися на стані конкретного підприємства. Але на кожному

підприємстві це відбувається по-різному. Усе залежить від характеру та виду діяльності, а також від його внутрішнього стану (економічний потенціал, професійність управління, якість персоналу, соціальна атмосфера тощо). Підприємство може успішно протидіяти зовнішнім кризовим явищам чи, навпаки, реагувати на них у бік посилення негативних наслідків у власному стані.

Для кожного підприємства існує своє співвідношення зовнішніх на внутрішніх факторів кризи.



Під час виникнення кризи в Україні спостерігалась вельми примітна картина диференціації різних підприємств за ступенем прояву власної кризи. Якийсь з них виявились буквально миттєво на межі руйнування та щезнення, інші довгий час опираються кризовим явищам, треті знаходять можливості використовувати положення на благо собі, «ловити рибку у мутній воді», квітнути, може й тимчасово, у метушні загальних кризових явищ. Чим це пояснюється? Багатьма чинниками. Серед них є й такі: антикризовий потенціал, професійне управління, збіг обставин, підвищена економічна активність та вдалий ризик. Усе це внутрішні фактори, які протистоять зовнішнім та використовуються для їх нейтралізації.

Можливі ситуації, при яких підприємство входить у кризу навіть під час вельми сприятливих зовнішніх економічних обставинах. Чинниками цього явища можуть бути *внутрішні фактори*, такі, як ділові та соціально-психологічні конфлікти, неефективна організація роботи, низький професіоналізм персоналу, застарілі технології, похибки у економічній стратегії, помилки у прийнятті економічних рішень, невдалий маркетинг, невідповідна якість продукції й багато інших.

Фактори виникнення криз у підприємстві можуть бути різноманітними. Але дуже важливо бачити *симптоми кризового розвитку*, що дає можливість вчасно запускати в дію програми антикризового управління.

Симптоми виявляються у показниках але, що більш важливо, у *тенденціях їх змінювання*, які відображують функціонування та розвиток підприємства. Наприклад, тенденції змін фондівіддачі, продуктивності праці, інших показників ефективності, енергооснащеності, фінансового стану або таких, як плинність персоналу, дисципліна, задоволеність працею, конфліктність та інші - характеризують стан підприємства відносно кризи.

Симптомом кризи є як стан показника, так і тенденції його змінення. Відхилення показників від нормативних значень або одного від іншого, невідповідність їх закономірним співвідношенням або часовим параметрам характеризує симптоми кризового розвитку.

Симптоми не завжди відбивають *чинники (причини) кризи*. Чинники нерідко знаходяться глибше зовнішнього проявлення кризових ознак. Симптом — це первісне, зовнішнє проявлення кризових явищ, яке не завжди характеризує справжні чинники кризи, але по яким ці чинники можна встановити. Оцінювати кризи належить не тільки за його симптомами, але й чинниками та реальними факторами.

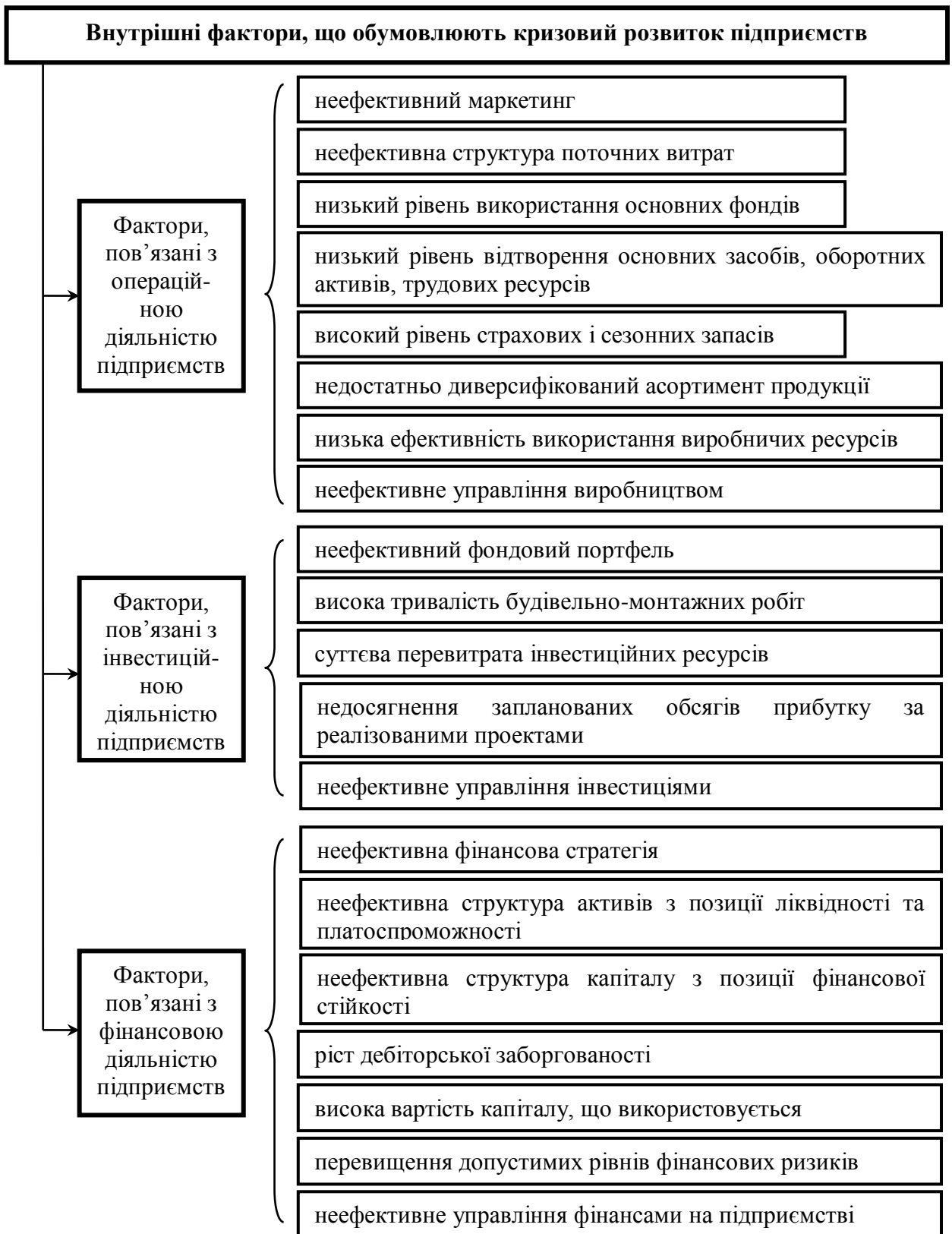


Рис. 9.3 – Внутрішні фактори, що обумовлюють кризовий розвиток підприємств

Фактор кризи - це подія, або зафіксований стан, або встановлена тенденція, яка свідчить про настання кризи.

Чинник (причина) кризи – це подія або явище, внаслідок яких з'являються фактори кризи.

Наприклад, інфляція є фактором кризи, чинником інфляції може бути збільшення маси грошей, що пов'язано із значним державним боргом та неможливістю його погашення у визначений період часу. Симптомом же кризи може бути, наприклад, використання доларів у розрахункових операціях, невиправдане та надмірне зростання заробітної плати, підвищення цін й ін.

Якщо *факторами кризи* у підприємстві можна вважати зниження якості продукції, порушення технологічної дисципліни, старіння технічних засобів, значну заборгованість по кредитах, то *чинниками* можуть бути фінансово-економічні помилки, загальний стан економіки, низька кваліфікація працівників, недоліки системи мотивування. *Симптоми кризи* - появлення перших ознак негативних тенденцій, їх стійкість, ділові конфлікти, наростання фінансових проблем й ін. У табл. 9.2 наведено деякі симптоми та чинники (причини) настання кризового стану підприємств.

Кризові ситуації, які виникають через відсутність відповідних профілактичних заходів, можуть призвести до надмірної розбалансованості економіки підприємства і нездатності продовжувати фінансове забезпечення господарського процесу, що кваліфікується як **банкрутство підприємства**.

На практиці існують різні трактування поняття «банкрутства», якими оперують спеціалісти. Так, *юрист* розглядає факт банкрутства, що визнаний арбітражним судом із дотриманням до усіх встановлених правил й процедур; банкір відмітить момент припинення платежів та занесення розрахункових документів підприємств у відповідну картотеку банку; економіст розкриває банкрутство як процес, у якому юрист та банкір зафіксували лише окремі ознаки чи фактори.



Під банкрутством розуміється пов'язана з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи - суб'єкта підприємницької діяльності - задовольнити в установленій для цього строк пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом.

Закон України «Про банкрутство». Ред. від 23.03.2017.

Банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника».

Ред. від 23.03.2017.



Банкрутство — це реалізація катастрофічних ризиків підприємства в процесі його господарської діяльності, внаслідок якої воно не може задовольняти в установлені строки вимоги, що пред'явлені зі сторони кредиторів та виконати зобов'язання перед бюджетом. Банкрутство підприємства – це законний спосіб вийти із бізнесу з найменшими втратами.

Таблиця 9.2 – Симптоми та чинники (причини) настання кризового фінансового стану підприємства

Симптоми кризового стану	Чинники кризового стану
1. Затримка з наданням звітності та її низька якість	Неефективна діяльність фінансових служб підприємства Невдала побудова інформаційної системи
2. Різка зміна аудиторів або тривале співробітництво з однією аудиторською фірмою	Приховування фактичного фінансового стану підприємства
3. Різкі зміни в структурі активі	Надмірне комерційне кредитування
	Неплатоспроможність (банкрутство) замовників
	Скорочення ринку збуту продукції
	Несприятлива концентрація продажів за невеликої кількості покупців
	Змушене скорочення продажів у кредит
	Затоварення
4. Різкі зміни в структурі капіталу	Неритмічність (нерівномірність) виробництва і постачання продукції
	Недостатність власних обігових коштів
	Невиконання зобов'язань за взаємними поставками
	Несприятлива зміна політики кредиторів щодо підприємства
	Зниження обсягів діяльності за наявності грошей на рахунках
5. Зміни в статтях звіту про фінансові результати підприємства	Збільшення боргових зобов'язань
	Зменшення наявних коштів
	Збільшення накладних витрат
	Розбалансування боргів
	Необґрунтоване збільшення капітальних витрат
	Розпродаж продукції перед ліквідацією підприємства
	Виведення продукції і активів за межі підприємства
6. Зміни у вищому керівництві	Конфлікт у вищому керівництві
	Трудові конфлікти
	Втрата найбільш потужних клієнтів і кредиторів
7. Зміни в управлінні	Зайва фрагментація функцій, бюрократизм
	Недовіра, підлабузництво
	Некомпетентність керівництва
	Уповільнена реакція на зміни на ринках
	Збільшення випадків невиконання зобов'язань, порушення графіків робіт
	Недостатність досвіду роботи управлінського персоналу в конкурентному середовищі
	Низька вартість робочої сили
	Різкі зміни замовлень клієнтів
8. Різкі зміни в стратегії підприємства	Вихід на нові ринки
	Ризиковані закупівлі сировини
	Відсутність стратегічного мислення у керівників підприємств
	Посилення діяльності на спекулятивних ринках
	Утрата дочірніх компаній
	Поглинання новими фірмами



Основні фінансові ознаки банкрутства:

- істотне порушення фінансової стійкості підприємства у випадку перевищення зобов'язань над активами;
- значна незбалансованість від'ємного та позитивного грошових потоків;
- тривала неплатоспроможність підприємства, що викликана низькою ліквідністю його активів.

Формальною ознакою банкрутства є **неплатоспроможність** – неможливість підприємства-боржника виконати після настання встановленого строку грошові зобов'язання перед кредиторами не інакше, як через відновлення його платоспроможності.

Якщо боржник при нормальному веденні господарської діяльності не може виконати свої зобов'язання протягом встановленого часу, то *відносна неплатоспроможність* переходить у *абсолютну неплатоспроможність*. Саме абсолютна неплатоспроможність й є ознакою банкрутства.



Проти боржника, який нездатен сплатити свої борги, може бути порушена справа про неспроможність, у таких країнах, як: Німеччина за умов наявності факту несплати більш 1 місяця суми, що перевищує ліквідні активи; Англія за умов, коли суб'єкт господарювання має заборгованість, яка перевищує її мінімальний розмір у 750 ф. ст. по одному або кількома боргам; США – мінімальна сума заборгованості для визнання боржника банкрутом складає 5 тис. дол. У країнах східної Європи: Болгарії, Угорщині, Румунії встановлення факту банкрутства пов'язується з часовим аспектом. Так, неспроможним оголошується підприємство, що не виконує своє зобов'язання більш ніж 60 днів у силу відсутності в нього грошових засобів.

Відповідно до Закону України «Про банкрутство» кредитор може звернутися з заявою про порушення справи про банкрутство юридичної особи у разі, коли остання не спроможна задовольнити протягом одного місяця визнані нею претензійні вимоги або сплатити борг за виконавчими документами.

Поняття банкрутства характеризується різними його видами. У законодавчій та фінансовій практиці виділяють наступні *види банкрутства підприємств*:



1. Реальне банкрутство. Воно характеризує повну нездатність підприємства відновити в майбутньому періоді свою фінансову стійкість та платоспроможність у силу реальних втрат власного та позикового капіталу, що використовується. *Катастрофічний рівень втрат капіталу* не дозволяє такому підприємству здійснювати ефективну господарську діяльність у майбутньому періоді, внаслідок чого воно юридично стає банкрутом.

2. Технічне (тимчасове) банкрутство. Цей термін характеризує стан неплатоспроможності підприємства, викликаний істотним простроченням його дебіторської заборгованості. При цьому розмір дебіторської заборгованості перевищує розмір кредиторської заборгованості підприємства, а сума його активів значно перевищує обсяг його фінансових зобов'язань. Технічне банкрутство при

ефективному антикризовому управлінні підприємством, включаючи його санацію, звичайно не призводить до юридичного банкрутства.

3. *Навмисне банкрутство*. Воно характеризує навмисне створення (чи збільшення) менеджерами чи власниками підприємства його неплатоспроможності; нанесення ними економічного збитку підприємству в особистих інтересах чи в інтересах інших осіб; свідомо некомпетентне фінансове управління. Виявлені факти навмисного банкрутства переслідуються в кримінальному порядку.

4. *Фіктивне банкрутство*. Воно характеризує свідомо помилкове оголошення підприємством про свою неспроможність з метою введення в оману кредиторів для одержання від них відстрочки (розстрочки) виконання своїх кредитних зобов'язань чи знижки із суми кредитної заборгованості. Такі дії також переслідуються в кримінальному порядку.

5. *Банкрутство бізнесу*. Термін банкрутство бізнесу використовується компанією «Dun & Bradstreet» - великим агентством по статистиці банкрутств, як характеристика такого виду бізнесу, який припинив операції, принісши збитки своїм кредиторам. Таким чином, бізнес визначається «Dun & Bradstreet» як неспроможний, навіть якщо він формально не пройшов процедуру банкрутства.

Незважаючи на те, що серед підприємців панує традиційне негативне сприйняття банкрутства як катастрофи або, як мінімум, неминучого розпродажу майна та закриття бізнесу, системний розгляд функцій інституту банкрутства дозволяє виділити його *позитивні риси* (рис. 9.4).

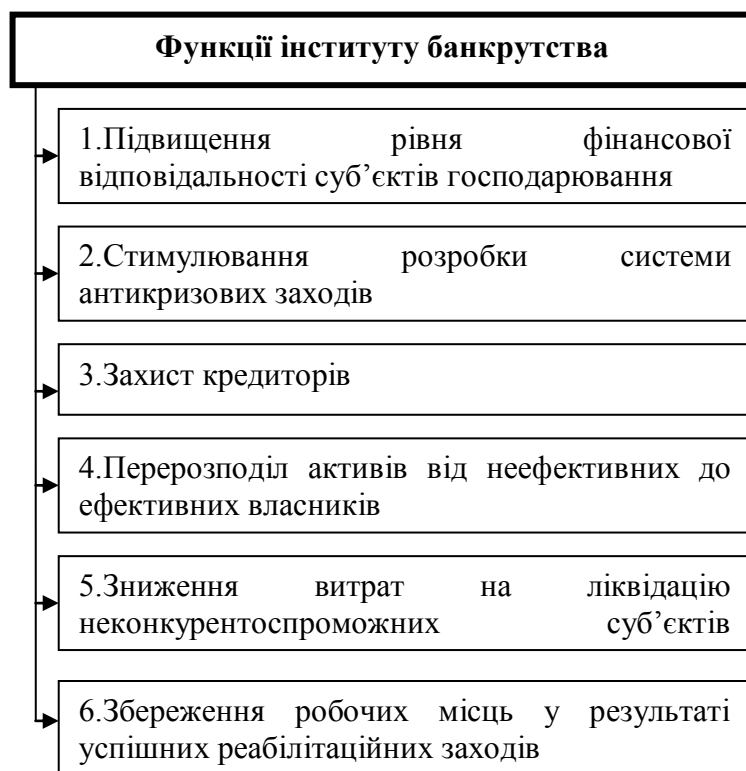


Рис. 9.4 - Функції банкрутства як інституту ринкової економіки

Інститут банкрутства — сукупність умов, правил, механізмів та норм, які визначають виробничо-фінансовий стан підприємства, спрямованих на оздоровлення економіки. Він дозволяє вирішувати дві задачі:

1) забезпечити боржнику захист від кредиторів, вимоги яких він не спроможний задовольнити;

2) захистити інтереси кожного кредитора від неправомірних дій боржника та інших кредиторів, забезпечив схоронність майна та справедливий його розподіл між кредиторами.

Метою банкрутства є ліквідація тих підприємств, які замикають на собі неефективність та нестабільність. Ця мета досягається у результаті односпрямованих дій кредиторів, партнерів, фінансових й правових органів.

Основними *цілями інституту банкрутства* є збереження підприємства, а відповідно, й власності його власника шляхом зміни системи управління підприємством, надання пільг боржнику. Безперечно, подібні положення не поширюються на навмисне або фіктивне банкрутство. При цьому для досягнення конкретних цілей використовуються певні системи та органи у рамках інституту неспроможності - кадровий ресурс, страхові та консалтингові компанії, розвинений інститут власності, фондові біржі, правові норми, традиції й ін.

Основна мета спеціалістів з банкрутства - максимально ефективно використання виробничого потенціалу підконтрольного підприємства для виведення його із стану банкрутства.

Система банкрутства - це визначена система діагностики, контролю та попередження неплатоспроможності підприємств. Об'єктивна необхідність у приведенні структури виробництва до реального платоспроможного попиту, що формується ринком, складає основну ланку цієї системи й одночасно *основну мету*.

Суб'єктами системи банкрутства є: арбітражний суд; власники підприємства; арбітражні менеджери; найомні робітники; інвестори; боржник; кредитори; органи державної влади.

Підставою для порушення справи про банкрутство є подача заяви в арбітражний суд підприємством-боржником, будь-яким кредитором, прокурором, органом державної фіскальної служби, контрольно-ревізійною службою. Арбітражний суд визнає боржника банкрутом при відсутності пропозицій про санацію.

Наслідки признання підприємства банкрутом:



1. Зупиняється підприємницька діяльність боржника.
2. До ліквідаційної комісії переходять права розпорядження майном банкрута та його майнові права та обов'язки.
3. Вважаються такими, що наступили, всі борги банкрута.
4. Зупиняється нарахування пені і процентів на всі види заборгованості.
5. Можуть бути признані недійсними угоди по продажу майна за три місяці до моменту подачі заяви про признання банкрутом і до року, до порушення справи про продаж майна або прийняття боргових зобов'язань, які привели підприємства до кризового стану.

9.2. Фінансові заходи упередження банкрутства. Діагностика банкрутства підприємства

Подолання кризового стану, який діагностується як «загроза банкрутства», потребує розробки та здійснення спеціальних методів фінансового управління підприємством. Ринкова економіка створила значну систему фінансових методів попередньої діагностики та можливого захисту підприємства від банкрутства, яка одержала назву «система антикризового фінансового управління». Сутність цієї системи полягає у тому, що загроза банкрутства діагностується ще на ранніх стадіях її виникнення. Це дозволяє своєчасно приводити у дію спеціальні фінансові механізми або обґрунтувати необхідність певних реорганізаційних процедур.

Антикризове фінансове управління, як складова частина загального антикризового управління підприємством, забезпечує можливість адекватно реагувати на динамічні зміни зовнішнього середовища. Його використання на багатьох підприємствах дає змогу попереджувати фінансову кризу та банкрутство.



Антикризове фінансове управління – сукупність принципів, прийомів і методів розробки та реалізації комплексу спеціальних управлінських рішень, що спрямовані на попередження, нейтралізацію та подолання фінансових криз на підприємстві, а також мінімізацію їх негативних фінансових наслідків.

Метою антикризового фінансового управління є швидке відновлення платоспроможності, фінансової стійкості та рівноваги підприємства, що допоможе запобігти банкрутству та мінімізувати втрати його ринкової вартості.

У процесі реалізації головної мети антикризове фінансове управління підприємством вирішує наступні основні завдання:

1. *Своєчасне діагностування передкризового фінансового стану підприємства та прийняття необхідних запобіжних заходів щодо попередження фінансової кризи. Це завдання реалізується шляхом здійснення постійного моніторингу фінансового стану підприємства та факторів зовнішнього середовища.*

2. *Усунення неплатоспроможності підприємства. Реалізація тільки цього завдання дозволяє припинити поглиблення фінансової кризи підприємства, відновити його імідж серед господарюючих партнерів та отримати необхідний запас часу для реалізації інших антикризових заходів.*

3. *Відновлення фінансової стійкості підприємства. Вирішення цього завдання потребує найбільших зусиль та витрат фінансових ресурсів. Його реалізація здійснюється шляхом поетапної структурної перебудови усієї фінансової діяльності підприємства.*

4. *Попередження банкрутства та ліквідація підприємства. Для рішення цього завдання повинна забезпечуватися ефективна зовнішня санація (з розробкою відповідного проекту санації).*

5. *Мінімізація негативних наслідків фінансової кризи підприємства.* Це завдання реалізується шляхом закріплення позитивних результатів виведення підприємства із стану фінансової кризи та якісних структурних перетворень його фінансової діяльності з врахуванням довгострокової перспективи.

Процес антикризового фінансового управління підприємством передбачає наступні етапи (рис. 9.5).

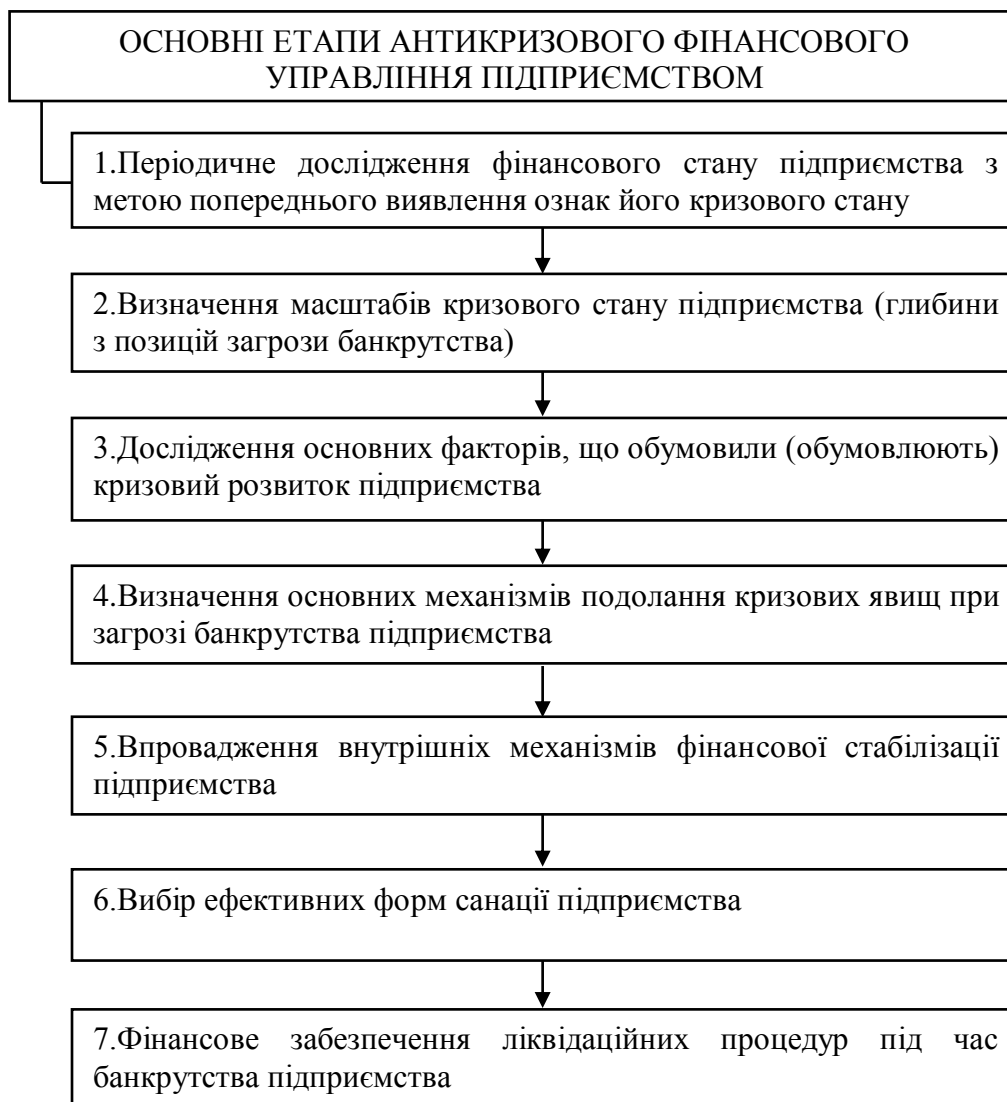


Рис. 9.5 – Основні етапи процесу антикризового фінансового управління підприємством

Одним із необхідних етапів процесу антикризового управління, результати якого дають змогу визначити глибину кризи, її масштаби, реальність та очікуваний час виникнення ситуації банкрутства, обґрунтувати заходи, необхідні для її подолання, оцінити можливості підприємства щодо подолання кризи та прогнозувати наслідки подальшого розвитку ситуації у разі відсутності управлінського впливу є *діагностика банкрутства підприємства*.



Діагностика банкрутства – це система цільового фінансового аналізу, спрямованого на виявлення ознак, параметрів та проблем кризового розвитку підприємства, що викликають загрозу банкрутства.

Діагностика банкрутства – це процес дослідження результатів господарської діяльності підприємства з метою виявлення кількісного виміру та ідентифікації кризових тенденцій, що провокують формування фінансової неспроможності, а також чинників їх утворення та доцільних шляхів нівелювання.

В залежності від глибини та комплексності діагностика банкрутства здійснюється у формі *експрес-діагностики, фундаментальної діагностики та прогнозування*, що дозволяє ідентифікувати масштаби кризового фінансового стану підприємства.

Експрес-діагностика спрямована на раннє викриття симптом та попередню оцінку глибини кризового стану підприємства. Вона має за мету регулярну оцінку параметрів кризового фінансового розвитку підприємства, яка здійснюється на основі даних фінансової звітності за стандартними методиками

Експрес-діагностика банкрутства здійснюється за такими наступними етапами:

1) визначення об'єктів спостереження «кризового поля», що реалізує загрозу банкрутства господарюючого суб'єкта.



«Кризове поле» - це параметри стану підприємства, порушення яких свідчить про його кризовий розвиток.

До групи об'єктів спостереження «кризового поля» відносять такі основні показники фінансово-економічної діяльності підприємства, як: ліквідність активів; структура капіталу, що використовується; терміновість фінансових зобов'язань; формування чистого грошового потоку за видами діяльності підприємства; структура поточних витрат та ін.;

2) формування системи індикаторів оцінки загрози банкрутства господарюючого суб'єкта. Система індикаторів по кожному з об'єктів «кризового поля» підрозділяється на два класи: *об'ємні* та *структурні* індикатори. Об'ємні індикатори виражаються абсолютною сумою, структурні - відносними показниками, коефіцієнтами. Склад індикаторів оцінки загрози банкрутства залежить від особливостей фінансової діяльності господарюючого суб'єкта, цілей діагностики. Класифікація показників-індикаторів наведена на рис. 9.6;

3) *аналіз окремих сторін кризового фінансового розвитку господарюючого суб'єкта, що здійснюється за стандартними методами.* Основу такого аналізу становить порівняння фактичних показників-індикаторів із плановими (нормативними) та виявлення розмірів відхилень у динаміці. Зростання розміру негативних відхилень у динаміці характеризує наростання кризових явищ, що генерують загрозу його банкрутства. В

процесі аналізу окремих сторін кризового фінансового розвитку підприємства використовуються стандартні методи аналізу: горизонтальний; вертикальний (структурний); порівняльний; фінансових коефіцієнтів; інтегральний, заснований на «моделі Дюпона» тощо;



Рис. 9.6 - Класифікація системи показників-індикаторів кризового стану та загрози банкрутства підприємства

4) *попередня оцінка масштабів кризового фінансового стану господарюючого суб'єкта.* Така оцінка проводиться на основі аналізу окремих сторін кризового розвитку господарюючого суб'єкта за ряд попередніх етапів з використанням індикаторів оцінки загрози банкрутства. Під час оцінки масштабів кризового фінансового стану підприємства використовують три характеристики: *легка фінансова криза; глибока фінансова криза; фінансова катастрофа* (табл. 9.1, п. 4). При необхідності кожна з цих характеристик може отримати більш поглиблену диференціацію. Така ідентифікація масштабів кризового стану підприємства дозволяє здійснювати відповідний селективний підхід до вибору системи механізмів захисту від можливого банкрутства.

Існуюча міжнародна практика процедури експрес-діагностики кризового стану підприємства передбачає визначення декількох основних фінансових коефіцієнтів, а саме:

а) *рівень поточної загрози банкрутства* визначається за допомогою двох основних показників – коефіцієнту загальної (поточної) ліквідності (Кзл, ф. 7.5, тема 7) та коефіцієнту покриття оборотних активів власними

коштами ($K_{пОА}$, ф. 7.9, тема 7). Перший коефіцієнт характеризує рівень забезпеченості підприємства оборотними активами та грошовими засобами та можливість своєчасно погашати свої термінові зобов'язання. Другий – визначає наявність власних оборотних коштів у підприємства, що необхідні для забезпечення його фінансової стійкості. При цьому структура балансу підприємства може вважатися незадовільною, а підприємство – неплатоспроможним, коли:

$$\begin{aligned} K_{зл} &< 2, \\ K_{пОА} &< 0,1. \end{aligned}$$

б) можливість відновлення або втрати платоспроможності підприємством оцінюється за допомогою відповідних коефіцієнтів:

$$K_{вП} = [(K_{злК} + 6/T (K_{злК} - K_{злП}))] : 2, \quad (9.1)$$

де $K_{вП}$ – коефіцієнт відновлення платоспроможності підприємства; $K_{злК}$, $K_{злП}$ – коефіцієнт загальної ліквідності відповідно на кінець та на початок звітного періоду; 2 – нормативне значення коефіцієнту загальної ліквідності; T – термін звітного періоду (3, 6, 9 або 12 місяців); 6 – термін відновлення платоспроможності (місяці).

Якщо $K_{вП} > 1$, то це свідчить, що у підприємства є реальна можливість відновити платоспроможність, якщо $K_{вП} < 1$, то такої можливості немає.

Другий коефіцієнт втрати платоспроможності $K_{втП}$ розраховується за формулою:

$$K_{втП} = [(K_{злК} + 3/T (K_{злК} - K_{злП}))] : 2, \quad (9.2)$$

де 3 – термін втрати підприємством платоспроможності.

Якщо $K_{втП} > 1$, то це свідчить, що у підприємства є реальна можливість не втратити платоспроможність, якщо $K_{втП} < 1$, то такої можливості немає;

в) можливість нейтралізувати загрозу банкрутства за рахунок внутрішнього потенціалу діагностується за допомогою трьох показників рентабельності власного капіталу ($R_{вк}$), коефіцієнту оборотності активів ($K_{оА}$) та коефіцієнту нейтралізації загрози банкрутства ($K_{нзБ}$):

$$R_{вк} = Пч / ВК, \quad (9.3)$$

де $Пч$ – сума чистого прибутку від реалізації продукції; $ВК$ – середня за період сума власного капіталу.

$$K_{оА} = РП / А, \quad (9.4)$$

де $РП$ – сума обсягу реалізації продукції за відповідний період; $А$ – середня за період сума активів.

$$K_{нзБ} = ЧГП : ФЗ, \quad (9.5)$$

де $K_{нзБ}$ — коефіцієнт можливої нейтралізації загрози банкрутства в короткостроковому перспективному періоді; $ЧГП$ — очікувана сума чистого грошового потоку; $ФЗ$ — середня сума фінансових зобов'язань.

Перший показник дає представлення про те, у якій мірі підприємство здатне формувати додаткові грошові потоки щодо задоволення платіжних

зобов'язань, які зростають. Другий показує швидкість формування цих додаткових грошових потоків. Третій показник узагальнює оцінку здатності підприємства до нейтралізації загрози банкрутства в короткостроковому перспективному періоді.

Система експрес-діагностики банкрутства забезпечує раннє виявлення ознак кризового розвитку господарюючого суб'єкта й дозволяє вжити оперативних заходів щодо їхньої нейтралізації та попередження банкрутства.

Фундаментальна діагностика банкрутства характеризує систему оцінки параметрів кризового фінансового розвитку підприємства, що здійснюється на основі методів факторного аналізу і прогнозування. Вона дозволяє застосувати заходи з нейтралізації ознак кризового стану на стадіях глибокої фінансової кризи і катастрофи.

Основними цілями фундаментальної діагностики кризового фінансового стану (банкрутства) є:

поглиблення результатів оцінки кризових параметрів фінансового розвитку господарюючого суб'єкта, отриманих у процесі експрес-діагностики банкрутства;

підтвердження отриманої попередньої оцінки масштабів кризового фінансового стану господарюючого суб'єкта;

прогнозування розвитку окремих факторів, що генерують загрозу банкрутства господарюючого суб'єкта, та їхніх негативних наслідків;

оцінка й прогнозування здатності господарюючого суб'єкта до нейтралізації загрози банкрутства за рахунок внутрішнього фінансового потенціалу.

Фундаментальна діагностика банкрутства здійснюється за наступними *основними етапами*:

1. Систематизація основних чинників, що обумовлюють кризовий фінансовий розвиток підприємства.

2. Проведення комплексного фундаментального аналізу.

3. Прогнозування розвитку кризового фінансового стану підприємства під негативною дією окремих чинників.

4. Прогнозування здатності підприємства до нейтралізації загрози банкрутства за рахунок внутрішнього фінансового потенціалу.

5. Остаточне визначення масштабів кризового фінансового стану підприємства.

Фундаментальна діагностика та прогнозування банкрутства здійснюється шляхом оцінки фінансового стану на основі *комплексного аналізу*. При цьому визначаються основні фактори, що обумовлюють кризовий фінансовий розвиток господарюючого суб'єкта.

В основі проведення *комплексного фундаментального аналізу* фінансового стану господарюючого суб'єкта лежить використання спеціальних методів оцінки впливу окремих факторів на кризовий фінансовий розвиток господарюючого суб'єкта, виявлення ступеня негативного впливу окремих факторів на різні аспекти фінансового розвитку

господарюючого суб'єкта. У процесі здійснення такого фундаментального аналізу використовуються такі *методи аналізу*:

1. *Повний комплексний аналіз фінансових абсолютних та відносних показників*. При проведенні повного комплексного аналізу можуть бути використані «Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства», які рекомендують певну систему економічних та фінансових показників щодо оцінки загрози банкрутства підприємств [Наказ міністерства економіки України № 1361 від 26.10.2010 р.].

2. *Кореляційний аналіз*. Цей метод використовується для визначення ступеня впливу окремих факторів на характер кризового фінансового розвитку господарюючого суб'єкта.

3. *СВОТ-аналіз [SWOT-analysis]*. Основним змістом СВОТ-аналізу є дослідження характеру сильних та слабких сторін господарюючого суб'єкта у розрізі окремих *внутрішніх факторів*, а також позитивний або негативний вплив окремих *зовнішніх факторів*, що обумовлюють його кризовий фінансовий розвиток.

4. *Регресійний аналіз*, який заснований на комплексному обліку найважливіших показників, що діагностують кризовий фінансовий стан підприємства, та побудові алгоритму інтегральної оцінки загрози банкрутства підприємства. На основі обстеження підприємств визначаються коефіцієнти значущості окремих чинників в інтегральній оцінці вірогідності банкрутства, представленої рівнянням регресії. Модель має вид:

$$Z = A_1 \times X_1 + A_2 \times X_2 + \dots + A_{n-1} \times X_{n-1} + A_n \times X_n, \quad (9.6)$$

де Z - інтегральний показник рівня загрози банкрутства; $X_{1,2,\dots, n}$ - чинники; $A_{1,2,\dots, n}$ - коефіцієнти регресії впливу чинника на функцію.



У 1968 р. було запропоновано *п'яти-факторну модель прогнозування* - це так звана модель «Altman Z-score». Вона являє собою функцію від деяких показників, що характеризують економічний потенціал підприємства і результати його роботи за звітний період, де n змінюється від 1 до 5.

П'ятифакторна модель має вигляд:

$$Z = 1,2K_1 + 1,4K_2 + 3,3K_3 + 0,6K_4 + 0,99K_5,$$

де K_1 - частка власних оборотних коштів в активах підприємства; K_2 - нерозподілений прибуток у загальному обсязі активів; K_3 - частка прибутку (до сплати процентів і податків) у загальному обсязі активів; K_4 - ринкова вартість акціонерного капіталу в загальному обсязі боргових зобов'язань; K_5 - виручка від реалізації у загальному обсязі активів.

В залежності від значень інтегрального показника Z *рівень загрози банкрутства підприємства оцінюється за наступною шкалою: дуже високий, високий, можливий, край низький*.

Прогнозування розвитку кризового фінансового стану підприємства під негативною дією окремих чинників здійснюється на основі розробки спеціальних багатофакторних регресійних моделей з використанням у цих цілях методичного апарату *СВОТ-аналізу* та інших методів. В процесі прогнозування враховуються чинники, що надають найбільш істотну негативну дію на фінансовий розвиток та генерують найбільшу загрозу банкрутства підприємства в майбутньому періоді.

В аналітичному дослідженні та прогнозуванні використовуються не лише критерії значень інтегральних Z-показників, а й інші критерії ймовірності фінансової кризи на підприємстві. До них належать:

- істотні втрати в основній виробничій діяльності;
- підвищення собівартості продукції;
- зниження продуктивності праці;
- збільшення обсягу неліквідності оборотних активів та наявність наднормативних запасів;
- неповне завантаження потужності, неритмічність виробництва;
- втрата клієнтів і покупців готової продукції, тобто несприятливі зміни у портфелі замовлень;
- перевищення критичного рівня простроченої кредиторської заборгованості;
- надмірне використання короткострокових позикових коштів у ролі джерел фінансування довгострокових вкладень;
- постійне зростання до небезпечних меж частки позикових коштів у загальній сумі джерел коштів;
- хронічне невиконання зобов'язань перед інвесторами, кредиторами, акціонерами;
- неправильна реінвестиційна політика й ін.

В процесі прогнозування здатності підприємства до нейтралізації загрози банкрутства за рахунок внутрішнього фінансового потенціалу визначається як швидко і в якому обсязі підприємство здатне:

- забезпечити зростання чистого грошового потоку;
- понизити загальну суму фінансових зобов'язань;
- реструктурувати свої фінансові зобов'язання шляхом перекладу їх з короткострокових форм у довгострокові;
- понизити рівень поточних витрат і коефіцієнт операційного левериджу;
- понизити рівень фінансових ризиків у своїй діяльності;
- позитивно змінити інші фінансові показники, не дивлячись на негативну дію окремих чинників.

Ідентифікація масштабів кризового фінансового стану повинна включати аналітичні та прогнозні результати фундаментальної діагностики банкрутства й визначати можливі напрями відновлення фінансової рівноваги підприємства (табл. 9.3).

Таблиця 9.3 – Ідентифікація масштабів кризового фінансового стану підприємства

Вірогідність банкрутства за наслідками діагностики	Масштаб кризового стану підприємства	Спосіб реагування
Можлива	Легка фінансова криза	Нормалізація поточної фінансової діяльності
Висока	Глибока фінансова криза	Повне використання внутрішніх механізмів фінансової стабілізації
Дуже висока	Фінансова катастрофа	Пошук ефективних форм санації (при невдачі — ліквідація)

9.3. Механізми фінансової стабілізації підприємства при загрозі банкрутства. Фінансова санація підприємства

Основну роль у системі антикризового управління відіграє широке використання *внутрішніх* та *зовнішніх механізмів фінансової стабілізації*, які дозволяють усунути загрозу банкрутства, знизити залежність підприємства від позикового капіталу та прискорити темпи його економічного розвитку.

Фінансова стабілізація підприємства в умовах кризової ситуації за рахунок *внутрішніх механізмів* послідовно здійснюється за такими основними *етапами*.

1. *Усунення неплатоспроможності*. Незалежно від масштабу кризового стану підприємства, що виявився під час діагностики, найбільш невідкладним завданням у системі заходів фінансової стабілізації є відновлення здатності щодо здійснення платежів за своїми невідкладними фінансовими зобов'язаннями для того, щоб попередити виникнення процедури банкрутства.

2. *Відновлення фінансової стійкості (фінансової рівноваги)*. Неплатоспроможність підприємства може бути усунута протягом короткого періоду за рахунок здійснення ряду аварійних фінансових операцій, однак вона може виникнути знову, якщо не буде відновлена до безпечного рівня його фінансова стійкість. Це дозволить усунути загрозу банкрутства не тільки в короткому, але й у більш тривалому проміжку часу.

3. *Забезпечення фінансової рівноваги в тривалому періоді*. Повна фінансова стабілізація досягається тільки тоді, коли підприємство забезпечило умови тривалої фінансової рівноваги та прискорення темпів економічного розвитку й скорегована антикризова стратегія та розроблена нова, більш ефективна. Тобто створюються передумови стабільного зниження вартості використовуваного капіталу й постійного зростання ринкової вартості підприємства.

Кожному етапу фінансової стабілізації відповідають певні внутрішні механізми, які прийнято підрозділяти на оперативні, тактичні та стратегічні. Відповідність механізмів основним етапам представлені на рис. 9.7 – 9.9.

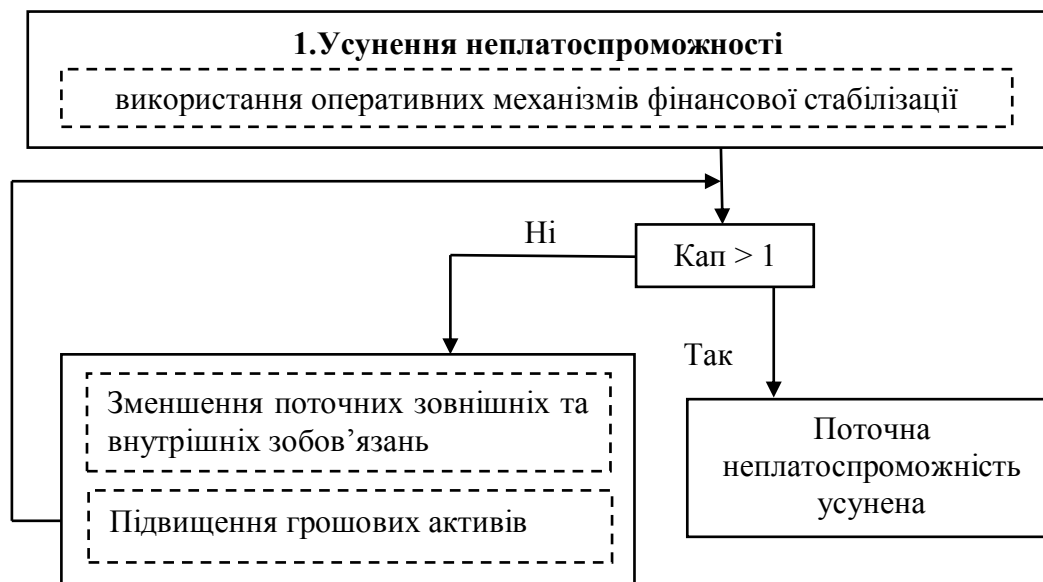
Оперативні механізми фінансової стабілізації, що засновані на принципі «відсікання зайвого», представляють захисну реакцію підприємства. Це система заходів, спрямованих, з одного боку, на зменшення розміру поточних зовнішніх й внутрішніх фінансових зобов'язань в короткостроковому періоді, а з іншого боку — на збільшення суми грошових активів, що забезпечують термінове погашення цих зобов'язань.



Наприклад, оперативними заходами фінансової стабілізації можуть бути:

- прискорення інкасації дебіторської заборгованості;
- зниження терміну надання комерційного кредиту;
- зниження розміру страхових запасів;
- уцінка неліквідних запасів з метою прискорення їх реалізації;
- прискорення продажу обладнання, що не використовується;
- оренда обладнання, яке раніше планувалося для закупки, у процесі оновлення основних засобів;
- пролонгація поточних короткострокових кредитів;
- збільшення терміну надання товарного комерційного кредиту постачальниками;
- відстрочка розрахунків за внутрішніми короткостроковими кредитами;
- тощо.

Мета етапу фінансової стабілізації «усунення неплатоспроможності» вважається досягнутою, якщо обсяг надходження коштів перевищив обсяг невідкладних фінансових зобов'язань у короткостроковому періоді. Це означає, що загроза банкрутства підприємства в поточному відрізку часу ліквідована, хоча й носить, як правило, відкладений характер.

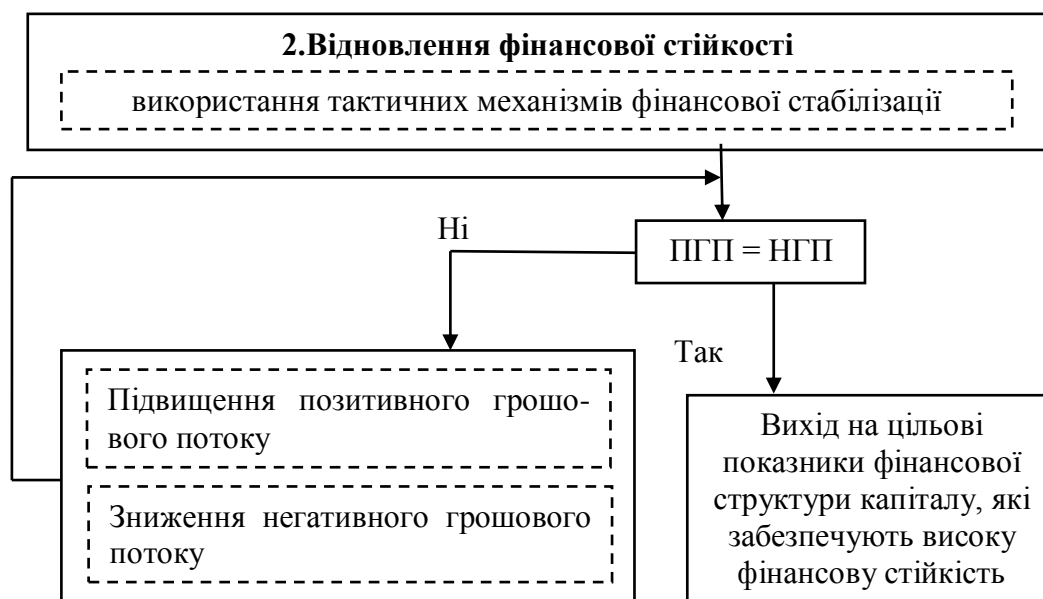


де Кап – коефіцієнт абсолютної платоспроможності

Рис. 9.7 – Оперативні механізми фінансової стабілізації

Тактичні механізми фінансової стабілізації використовують окремі захисні заходи, які переважно являють собою наступальну тактику, спрямовану на перелом несприятливих тенденцій фінансового розвитку й вихід на рубіж фінансової рівноваги підприємства в майбутньому періоді.

Досягнення фінансової рівноваги забезпечується збалансованістю обсягу генерування власних фінансових ресурсів підприємства (суттєво обмежених в умовах кризи) з необхідним обсягом їх споживання. Тому основним напрямом зменшення споживання фінансових ресурсів стає зменшення обсягів операційної та інвестиційної діяльності. В зв'язку з цим даний етап відновлення фінансової стійкості характеризується терміном «стиснення підприємства», що супроводжується заходами, які забезпечують приріст власних фінансових коштів.



де ПГП, НГП – відповідно позитивний та негативний грошовий потоки

Рис. 9.8 – Тактичні механізми фінансової стабілізації



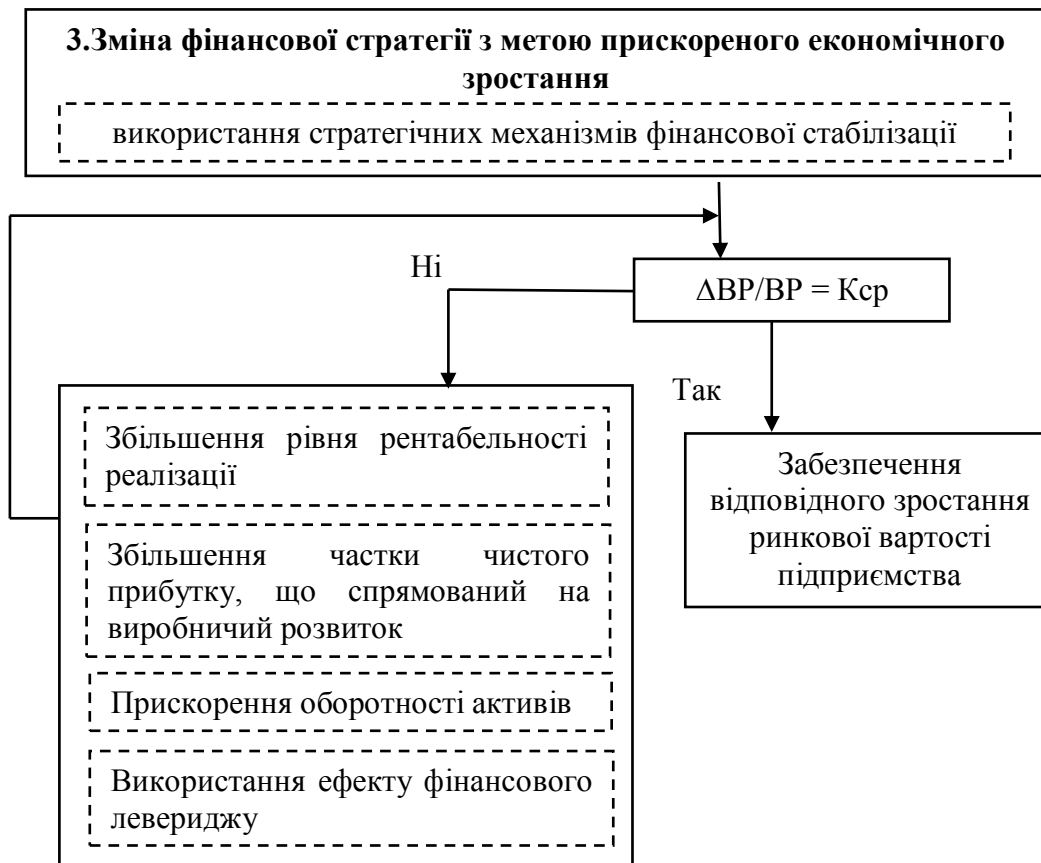
Наприклад, тактичними заходами фінансової стабілізації, можуть бути:

- оптимізація цінової політики підприємства, що забезпечує додатковий дохід;
- зменшення постійних та змінних поточних витрат;
- здійснення ефективної податкової, амортизаційної та емісійної політик;
- зниження інвестиційної активності;
- здійснення дивідендної політики, що відповідає кризовому стану підприємства;
- зниження відрахувань з прибутку у резервні та страхові фонди;
- відмова від здійснення запланованих соціальних програм;
- тощо.

Мета етапу фінансової стабілізації «відновлення фінансової стійкості» вважається досягнутою, якщо підприємство вийшло на рубіж фінансової рівноваги, який передбачається цільовими показниками фінансової структури капіталу й забезпечує достатню його фінансову стабільність.

Стратегічні механізми фінансової стабілізації являють собою винятково наступальну стратегію фінансового розвитку, що забезпечує оптимізацію необхідних фінансових параметрів, підлеглу цілям прискорення всього економічного росту підприємства. Стратегічні механізми фінансової стабілізації являють систему заходів, спрямованих на підтримку досягнутої фінансової рівноваги підприємства у тривалому періоді.

Ці механізми базуються на використанні моделі стійкого економічного зростання підприємства, що забезпечується основними параметрами його фінансової стратегії.



де $\Delta BP/BP$ – темп приросту виручки від реалізації (продажів); K_{cp} – коефіцієнт стійкого росту.

Рис. 9.9 – Стратегічні механізми фінансової стабілізації

Оснoву моделі стійкого економічного зростання підприємства складає положення про те, що стійке економічне зростання можуть забезпечувати тільки ті підприємства, в яких зростання продажів забезпечено джерелами фінансування.

Базовою формулою розрахунку коефіцієнту стійкого росту (K_{cp}) є наступна:

$$K_{cp} = \frac{ЧП}{BP} * \frac{BP}{Ак} * \frac{Ак}{ВК} * (1 - \frac{Дд}{ЧП}), \quad (9.7)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток, одержаний підприємством за період; BP – виручка від реалізації за період; $Ак$ – величина активів на кінець періоду; $ВК$ – власний капітал на кінець періоду; $Дд$ – дивіденди, що виплачені за період.

Рівність темпів приросту виручки від продажів значенню коефіцієнту стійкого економічного росту підприємства у певному періоді характеризує ситуацію, коли зростання забезпечено джерелами фінансування. У випадку використання базової моделі для розрахунку коефіцієнту стійкого росту зростання забезпечується тільки власними джерелами фінансування.

Відхилення розрахованих значень коефіцієнту від темпів зростання виручки приводить до втрати підприємством стану фінансової рівноваги. Змінення параметрів фінансової стратегії підприємства дозволяє домогтися прийнятних темпів його економічного розвитку в умовах фінансової рівноваги.

Параметри моделі стійкого економічного росту з метою забезпечення фінансової рівноваги підприємства повинні періодично корегуватися з врахуванням внутрішніх умов його розвитку, змін кон'юнктури фінансового та товарного ринків й інших факторів зовнішнього середовища.

Мета цього етапу фінансової стабілізації *вважається досягнутою*, якщо в результаті прискорення темпів стійкого економічного росту підприємства забезпечується відповідне зростання його ринкової вартості в довгостроковій перспективі.

Розглянуті методи антикризового управління свідчать про широкий діапазон можливостей фінансової стабілізації підприємства за рахунок використання його внутрішніх механізмів.

У випадку, коли підприємство не змогло досягти відповідних цілей за рахунок використання внутрішніх механізмів фінансової стабілізації або якщо за результатами діагностики був зроблений висновок про необхідність залучення **зовнішньої допомоги для виходу з кризового стану** застосовується *санація*.



Санація - це система заходів фінансового оздоровлення підприємства, що реалізуються за допомогою сторонніх юридичних та фізичних осіб та спрямованих на запобігання оголошення підприємства-боржника банкрутом або на його ліквідацію.



Санація — цілеспрямовані лікувально-профілактичні заходи щодо оздоровлення організму.

Енциклопедичний словник

Під санацією розуміється система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом реструктуризації підприємства, боргів і активів та/або зміни організаційно-правової та виробничої структури боржника.

Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника».

Ред. від 23.03.2017.

Санація підприємства здійснюється у наступних випадках:

а) до порушення кредитором справи про банкрутство, якщо підприємство у спробі виходу з кризового стану прибігає до зовнішньої допомоги за своєю ініціативою;

б) якщо само підприємство, звернувшись до арбітражного суду з заявою про своє банкрутство, одночасно пропонує умови своєї санації;

в) якщо рішення про проведення санації виносить арбітражний суд на основі пропозицій, що надійшли від бажаючих задовольнити вимоги кредиторів до боржника та погасити його зобов'язання перед бюджетом.

У двох останніх випадках санація здійснюється в процесі проведення справи про банкрутство підприємства за умов згоди зборів кредиторів з термінами виконання їх вимог й на переказ боргу.

Основні етапи проведення санації наведено на рис. 9.10.

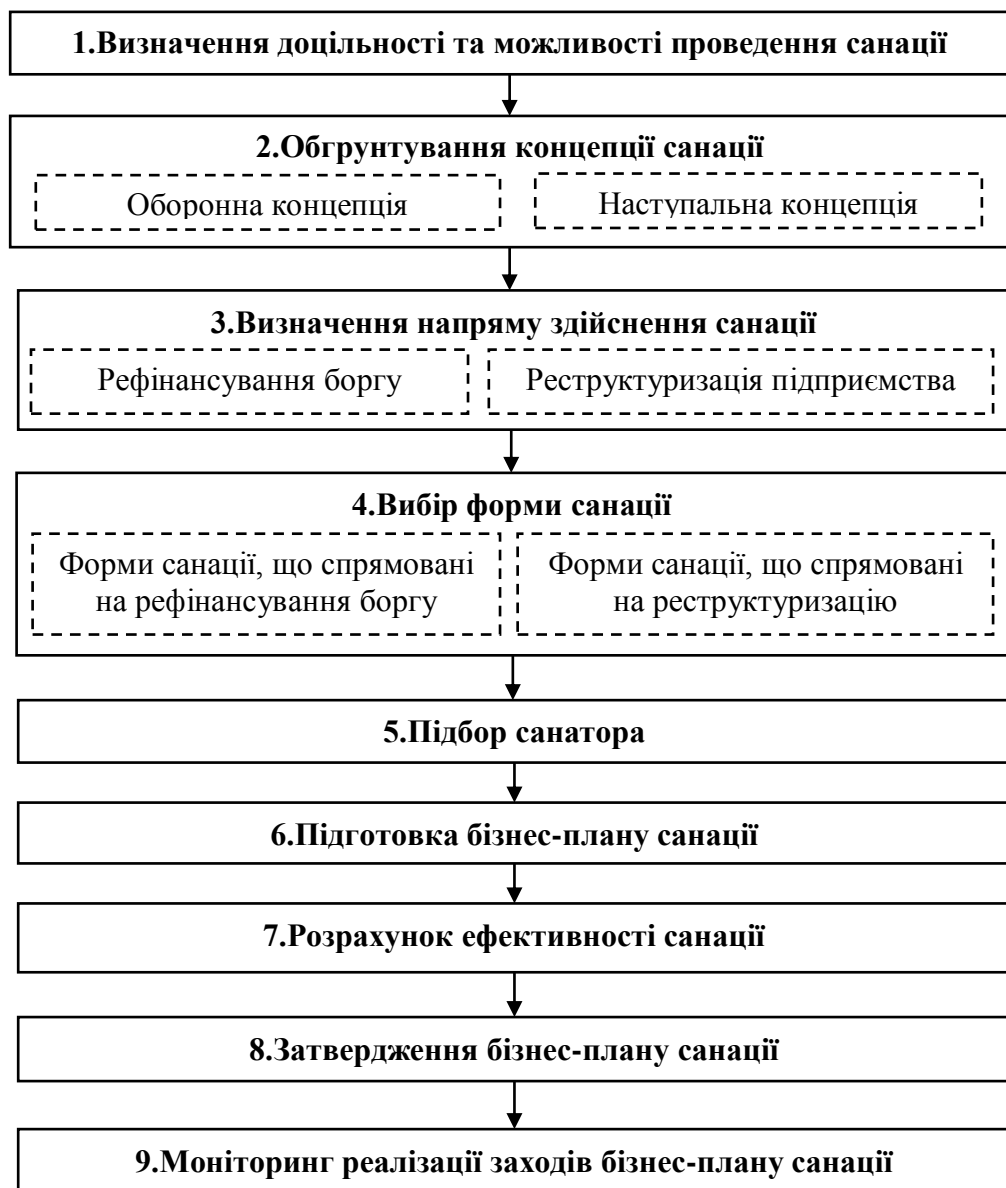


Рис. 9.10 – Основні етапи проведення санації підприємства

1. *Доцільність проведення санації* обумовлюються тим, що використання внутрішніх механізмів фінансової стабілізації підприємства не досягло своїх цілей й кризовий фінансовий стан підприємства продовжує погіршуватися. *Можливість її здійснення* визначається перспективами виходу із кризового фінансового стану та успішного розвитку підприємства за умов надання суттєвої зовнішньої допомоги на сучасному етапі.

В умовах ринкової економіки санація підприємств є важливим інструментом регулювання структурних змін й входить до системи найбільших дієвих механізмів фінансової стабілізації.

2. *Обґрунтування концепції санації*. На цьому етапі визначається одна з двох можливих концепцій санації:

- *оборонна концепція* санації спрямована на скорочення обсягів операційної та інвестиційної діяльності підприємства, що забезпечує збалансованість грошових потоків на більш низькому рівні їх обсягу. Ця концепція передбачає залучення зовнішньої фінансової допомоги для відповідної реструктуризації підприємства, у процесі якої воно звільнюється від ряду виробничих структурних підрозділів, незавершених реальних інвестицій та інших видів активів з метою фінансової стабілізації;

- *наступальна концепція* санації спрямована на *диверсифікацію* операційної та інвестиційної діяльності підприємства, що забезпечує збільшення розмірів чистого грошового потоку у майбутньому періоді за рахунок зростання ефективності господарської діяльності. У цьому випадку зовнішня фінансова допомога й інші реорганізаційні заходи, що здійснюються у процесі санації, використовуються з метою розширення асортименту конкурентоздатної продукції, виходу на інші регіональні ринки, швидкого завершення реальних інвестиційних проектів, які вже реалізуються.

3. *Визначення напрямку здійснення санації* передбачає:

- здійснення санації, яка спрямована на *рефінансування боргу* підприємства, що *не змінює його статусу юридичної особи*;

- здійснення санації, яка спрямована на *реструктуризацію (реорганізацію)* підприємства, що пов'язано із *зміненням його статусу юридичної особи*.



Під реструктуризацією підприємства розуміється здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема шляхом його поділу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, на зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, підвищенню ефективності виробництва, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції та повному або частковому задоволенню вимог кредиторів.

Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника».

Ред. від 23.03.2017.

4. *Вибір форми санації.* Форма санації залежить від напрямку здійснення санації (табл. 9.4)

Таблиця 9.4 – Форми санації відповідно до напрямів її здійснення

Форми санації, що спрямовані на рефінансування боргу	Форми санації, що спрямовані на реструктуризацію (реорганізацію)
Дотації та субвенції за рахунок коштів бюджету; державне пільгове кредитування; державна гарантія комерційним банкам, що видають кредити підприємству, яке санується; цільовий банківський кредит; реструктуризація короткострокових кредитів у довгострокові; відстрочка погашення облігацій підприємства; списання санатором-кредитором частини боргу; випуск облігацій та інших боргових цінних паперів під гарантію санатора.	Злиття; поглинання; розділення; перетворення у відкрите акціонерне товариство; виділ; передача в оренду; приватизація.

5. Підбор санатора.

Під час здійснення *рефінансування боргу* основними санаторами можуть бути: власники підприємства (у тому числі й державні установи, якщо підприємство знаходиться у державній власності); кредитори підприємства; комерційні банки, що обслуговують підприємство.

Під час *реструктуризації* основними санаторами можуть бути: власники підприємства; підприємства-кредитори; сторонні господарюючи суб'єкти – юридичні особи; трудовий колектив підприємства, що підлягає санації.

6. *Підготовка бізнес-плану санації.* Санація здійснюється відповідно до затвердженого плану санації боржника. План санації подається протягом трьох місяців з дня винесення ухвали про санацію боржника керуючим санацією. Керуючого санацією погоджує комітет кредиторів та (або) інвесторів. Зміст та структура плану санації, який реалізується в рамках провадження справи про банкрутство, відображено у таблиці 9.5.

План санації повинен містити заходи щодо відновлення платоспроможності боржника, умови участі інвесторів, повного або часткового задоволення вимог кредиторів, зокрема шляхом переведення боргу (частини боргу) на інвестора, терміни та черговість виплати боржником або інвестором боргу кредиторам та умови відповідальності інвестора за невиконання взятих згідно з планом санації зобов'язань.

7. Розрахунок ефективності санації. Ефективність санації оцінюється:

- розміром додаткового прибутку, одержаного за рахунок нормалізації господарської діяльності підприємства при відповідній підтримці (у порівнянні з сумою прибутку, отриманого в умовах кризового розвитку);

- розміром витрат на здійснення санації, які визначаються шляхом розробки спеціального бюджету. Принципово ці витрати можуть розглядатися як інвестиції санатора у підприємство, що санується, з метою одержання прибутку (у прямій чи непрямій формі) у майбутньому періоді.

Таблиця 9.5 – Зміст та структура бізнес-плану санації боржника

Розділи	Зміст
Попередня історія	Коротка історія, реквізити підприємства Інформація про учасників та засновників підприємства Організаційна структура Короткий огляд продукції, цін та ринків Фінансово-майновий стан підприємства-боржника за останній звітний період Цілі санації Реєстр кредиторів
Аналіз підприємства	Аналіз фінансового стану протягом останніх 12 місяців: - оцінка вартості майна підприємства; - джерела фінансування та структура капіталу; - аналіз грошових потоків; - динаміка фінансових результатів. Аналіз виробничо-збутової сфери, системи постачання та збуту Аналіз причин фінансової кризи Аналіз ліквідації (сума грошей, яку можна отримати після продажу активів з метою сплати боргів) Висновки санаційного аудиту
Структура боргу	Загальна сума боргу та кількість кредиторів Структура зростання кредиторської заборгованості поквартально (наскільки застарілими є борги) Черговість виплати боргів кредиторам Сума боргів постачальникам
Планові заходи щодо відновлення платоспроможності боржника із зазначенням термінів їх здійснення	Реструктуризація підприємства Перепрофілювання виробництва Закриття нерентабельних виробництв Відчуження основних засобів Передача майна в оренду Скорочення чисельності працюючих Розрахунок необхідних коштів для реалізації заходів
Вибір джерел фінансування заходів	Відстрочення боргів (скільки та яким кредиторам) Прощення боргів (скільки та яким кредиторам) Інші заходи з внутрішнього фінансування (мораторій на сплату боргів, продаж активів та обмін активів на борги)
Умови участі інвесторів та кредиторів у проведенні санації	Набуття права власності на майно підприємства Розпорядження частиною його продукції Оренда майна підприємства Задоволення вимог кредиторів шляхом переведення боргу на інвесторів Загальні результати заходів (коли закінчується період, скільки боргів сплачено і коли)
Реалізація плану та задоволення претензій кредиторів	Прогнозні показники реалізації плану та їх ефективність Порядок задоволення першочергових претензій Порядок задоволення інших претензій Контроль за виконанням плану
Очікувані наслідки виконання плану санації	Прогноз фінансових результатів, прибутків та збитків Прогноз руху готівки Прогноз розрахунків з постачальниками, сплати податків, виплати заробітної плати

8. *Затвердження бізнес-плану санації* здійснюється представниками зацікавлених сторін (підприємства-боржника, його кредиторів та санаторів) й приймається до виконання.

9. *Моніторинг реалізації заходів бізнес-плану санації* включається у систему поточного та оперативного фінансового контролінгу та забезпечується фінансовою службою підприємства.

Мета санації вважається досягнутою, якщо вдалось за рахунок зовнішньої фінансової допомоги або реорганізаційних заходів нормалізувати господарську діяльність та запобігти оголошення підприємства-боржника банкрутом з подальшим відновленням його фінансової стійкості.

Санація підприємства охоплює різні сторони та напрями його діяльності.



Особливе місце у попередженні банкрутства та можливій ліквідації підприємства займає **фінансова санація**, яка являє собою систему заходів, спрямованих на *відновлення платоспроможності та фінансової стійкості підприємства*.

I. Провідним напрямом фінансової санації підприємства, що здійснюється ним разом з партнерами, є *реструктуризація його заборгованості*.



Реструктуризація боргу підприємства – це комплекс заходів по перетворенню боргових зобов'язань, спрямованих на погашення поточних вимог кредиторів, з метою відновлення його платоспроможності. Сплаченими вважають вимоги, за якими у підприємства досягнути з кредиторами угоди про припинення або заміну боргового зобов'язання.

Об'єктом реструктуризації заборгованості підприємства можуть виступати виплати по погашенню основного боргу, виплати відсотків щодо обслуговування кредитів та позик, виплати пені й інших штрафних санкцій й інші суттєві умови по борговим зобов'язанням, що приводять до зменшення поточних вимог кредиторів.

Основні етапи та зміст процесу реструктуризації заборгованості підприємства представлені на рис. 9.11.

Мета реструктуризації заборгованості підприємства у процесі його фінансової санації *вважається досягнутою*, якщо погашений необхідний обсяг поточних вимог кредиторів, що забезпечує відновлення його платоспроможності та нормальне подальше функціонування.

II. У системі антикризового управління підприємствами, що забезпечує необхідну їх санацію та реалізацію цілей стратегічного розвитку, важливу роль відіграє *реорганізація*.

Реорганізація підприємств спрямована на забезпечення їх *«зовнішнього росту»*, тобто розвитку, що здійснюється без витрат інвестиційних ресурсів.



Рис. 9.11 - Основні етапи та зміст процесу реструктуризації заборгованості підприємства



Реорганізація – це майнова трансформація окремих господарюючих суб'єктів, що супроводжується перетворенням їх організаційно-правового статусу, з метою більш ефективного здійснення господарської діяльності.

Згідно з положеннями *Цивільного та Господарського кодексів України* реорганізація може проводитися шляхом *злиття, приєднання, поділу, перетворення та виділу*. Вони можуть мати місце лише за рішенням учасників реорганізації або уповноваженого на це органу, а у передбачених законом випадках - за рішенням суду або відповідних органів державної влади.

Злиття підприємств – об'єднання двох або кількох підприємств, у результаті якого створюється нове підприємство – їх правонаступник. Це означає припинення діяльності двох або кількох підприємств як юридичних осіб та передачу відповідно до передавального акту належних їм активів та пасивів (майнових прав і зобов'язань) до правонаступника. *Бухгалтерські баланси підприємств при цьому консоліднуються*.

Приєднання означає припинення діяльності одного або кількох підприємств як юридичних осіб та передачу належних їм активів та пасивів (майнових прав та зобов'язань) до іншого підприємства (правонаступника).

Головна різниця між злиттям та приєднанням полягає в тому, що у випадку злиття всі майнові права та обов'язки кількох юридичних осіб концентруються на балансі одного підприємства, яке є наново створеним, а при приєднанні — *на балансі вже функціонуючого на момент прийняття рішення про приєднання підприємства*.

Поділ - ліквідація підприємства з одночасним утворенням на його основі двох або більше нових самостійних підприємств. Кожне з новостворених підприємств отримує статус юридичної особи, майнові права та зобов'язання переходять до кожного з них у відповідності з *розподільчим балансом*.

Юридична особа - правонаступник, що утворилася внаслідок поділу, несе субсидіарну відповідальність за зобов'язаннями юридичної особи, що припинилася, які згідно з розподільчим балансом перейшли до іншої юридичної особи - правонаступника. Якщо юридичних осіб - правонаступників, що утворилися внаслідок поділу, більше двох, таку субсидіарну відповідальність вони несуть солідарно.

Перетворення передбачає зміну організаційно-правової форми або форми власності підприємства. У результаті перетворення підприємство, що реорганізується, продовжує свою господарську діяльність у статусі підприємства- правонаступника. Усі права та зобов'язання підприємства, що реорганізується, переходять до юридичної особи, яка знов виникла на основі передавального акту.

Виділ – це створення одного або кількох підприємств без припинення діяльності підприємства, що реорганізується. Формою виділення може бути й вихід підприємства зі складу об'єднання. Кожне нове підприємство отримує статус юридичної особи, а майнові права та зобов'язання переходять до них на основі *розподільчого балансу*. Підприємство, що реорганізується, продовжує свою діяльність у попередньому юридичному статусі.



Юридична особа припиняється в результаті реорганізації (злиття, приєднання, поділу, перетворення) або ліквідації. У разі реорганізації юридичних осіб майно, права та обов'язки переходять до правонаступників.

Злиття, приєднання, поділ та перетворення юридичної особи здійснюються за рішенням його учасників або органу юридичної особи, уповноваженого на це установчими документами, а у випадках, передбачених законом, - за рішенням суду або відповідних органів державної влади.

Виділом є перехід за розподільчим балансом частини майна, прав та обов'язків юридичної особи до однієї або кількох створюваних нових юридичних осіб.

Цивільний кодекс України N 435-IV від 16 січня 2003 року редакція від 06.10.2016 року

Можливими формами проведення реорганізації підприємства можуть також бути *перетворення його на відкрите акціонерне товариство, передача в оренду, приватизація або продаж як цілісного майнового комплексу*. Ці форми мають розглядатися як останні спроби порятунку накопиченого потенціалу підприємства за рахунок передачі його новим, «ефективним» власникам, здатним розрахуватися по боргам та відновити функціонування підприємства відповідно до ринкових умов господарювання.

Фінансова мета реорганізації досягнута за умов, що фінансова структура знов створеного підприємства здобула більшу стійкість та більший потенціал розвитку фінансової діяльності.

III. Реалізація комплексу заходів із санації підприємства-боржника в разі успіху виводить його з фінансової кризи і створює умови для підприємницької діяльності в майбутньому. Якщо цілі фінансової санації не досягнуто, то підприємство оголошується банкрутом, й розпочинається *ліквідаційна процедура*.

Однак ліквідаційний процес при банкрутстві відбувається лише після того, як випробувані всі можливі заходи з оздоровлення фінансового стану боржника.



Ліквідаційна процедура у справі про банкрутство - судова процедура, основним призначенням якої є ліквідація визнаної судом заборгованості банкрута шляхом продажу майна банкрута та проведення розрахунків за його боргами.

Етапи ліквідаційної процедури:

- уведення процедури;
- виявлення та оцінка ліквідаційної маси;
- реалізація майна боржника;
- задоволення вимог кредиторів;
- затвердження звіту ліквідатора.

Тривалість ліквідаційної процедури - 12 місяців, яка може бути продовжена господарським судом ще на 6 місяців.

Відповідно до діючого законодавства управління майном підприємства-банкрута (у тому числі й фінансове) покладене на *ліквідаційну комісію*.

Функції фінансового управління в процесі здійснення ліквідаційних процедур під час банкрутства представлені на рисунку 9.12.

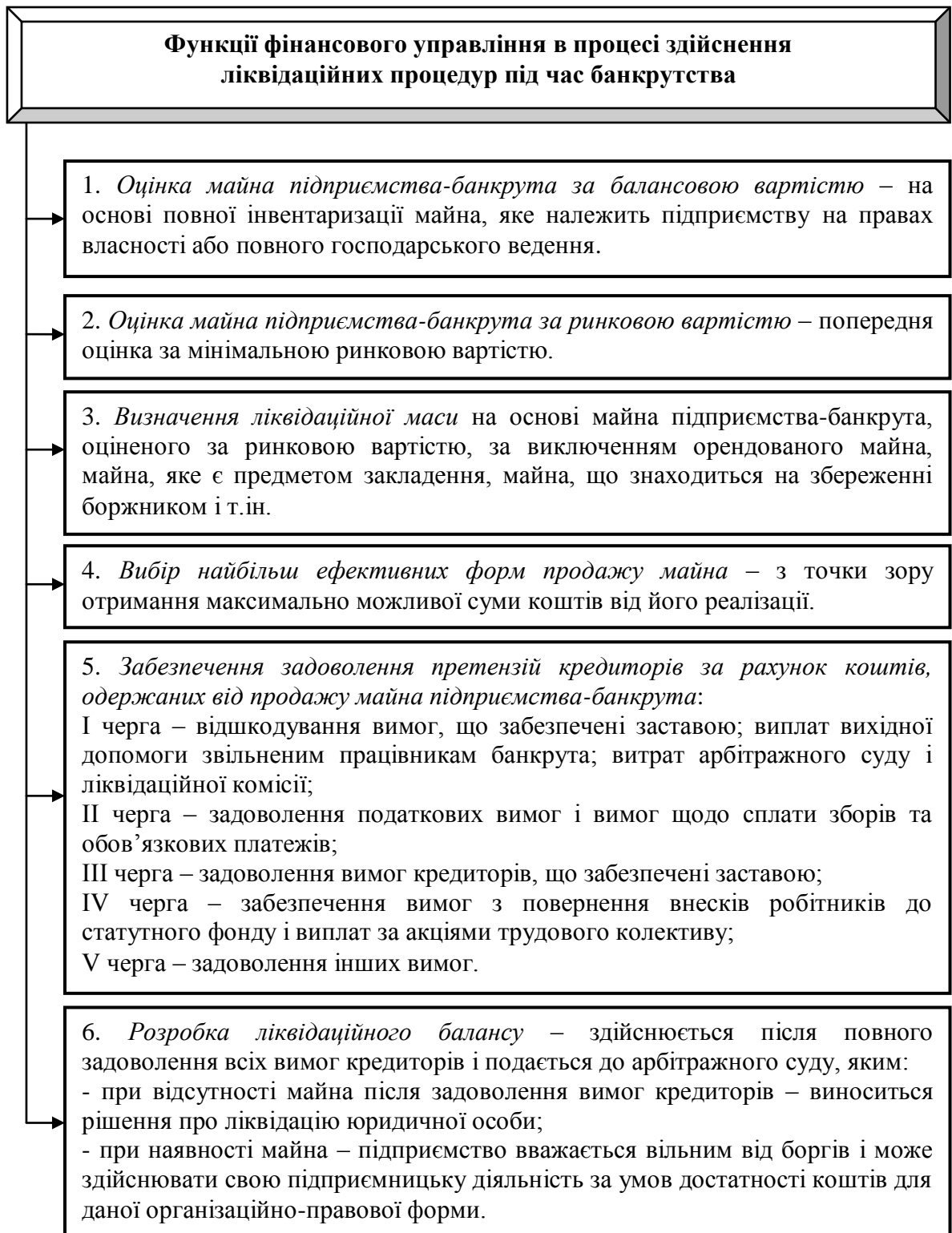


Рис. 9.12 - Функції фінансового управління в процесі здійснення ліквідаційних процедур під час банкрутства

Завдання для самостійного повторення:

Ознайомтесь з законодавчими та нормативними документами щодо банкрутства та фінансової санації підприємств:

1. Закон України «Про банкрутство». Ред. 23.03.2017 р. Режим доступу : <http://consultant.parus.ua/?doc=002E6C5637>

2. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Ред. від 23.03.2017. Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>

3. Господарський кодекс України (ВВР № 2019-VIII від 13.04.2017, ВВР, 2017, № 27-28) Статті 19.8, 145.6. Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15/>

4. Цивільний кодекс України N 435-IV від 16 січня 2003 року редакція від 06.10.2016 року, глава 7. Режим доступу : <http://code.leschishin.org/cc/>;

5. Наказ міністерства економіки України № 1361 від 26.10.2010 р. «Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства». Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang>



Контрольні питання

• 1. Розкрийте об'єктивні умови виникнення кризи у процесі функціонування та розвитку підприємства як соціально-економічної системи.

2. Що таке криза соціально-економічної системи? Яким чином вона проявляється на різних стадіях життєвого циклу підприємства?

3. Надайте характеристику поняттю «фінансова криза» як складової економічної кризи підприємств.

4. За якими ознаками класифікують фінансові кризи підприємств?

5. Охарактеризуйте систему зовнішніх та внутрішніх факторів, що викликають появу кризових явищ на рівні підприємств.

6. Наведіть приклади факторів, чинників та симптом кризових явищ на рівні підприємств.

7. Розкрийте економічну сутність та основні ознаки банкрутства підприємства як завершальної стадії його фінансової кризи.

8. Яке місце займає інститут банкрутства у ринковій економіці? Які функції він виконує?

9. Надайте характеристику основним видам банкрутства підприємств.

10. Охарактеризуйте зміст, цілі та завдання антикризового фінансового управління на рівні підприємства.

11. Яку роль відіграє діагностика банкрутства у антикризовому фінансовому управлінні підприємствами?

12. Розкрийте зміст процесу експрес-діагностики банкрутства та критеріїв визначення масштабів кризового стану підприємств.

13. Назвіть цілі, розкрийте етапи та методи здійснення фундаментальної діагностики банкрутства підприємств.

14. Яке місце займає прогнозування у діагностиці розвитку кризового стану підприємств? Яким чином ідентифікують масштаби кризи фінансового стану підприємств?

15. Розкрийте етапи та внутрішні механізми фінансової стабілізації підприємств, що знаходяться у кризовому стані.

16. Охарактеризуйте зміст та етапи проведення санації як зовнішнього механізму для виходу підприємства із кризового стану.

17. Яке місце займає реструктуризація боргів у системі фінансової санації підприємства? Розкрийте її зміст.

18. Що таке реорганізація підприємства у системі санації? Назвіть та розкрийте зміст основних форм її проведення.

19. Надайте характеристику ліквідаційним процедурам у справі про банкрутство підприємств та функціям фінансового управління у процесі здійснення ліквідаційних процедур.

ЛІТЕРАТУРА

1. Господарський Кодекс України від 16.01.2003, № 436-IV, ред. від 13.04.2017. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page>
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010, № 2755-VI, ред. від 15.04.2017. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/Codeks...
3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV, ред. від 05.04.2017. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://code.leschishin.org/cc/>
4. Про банкрутство: Закон України, ред. від 23.03.2017. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://consultant.parus.ua/?doc=002E6C5637>
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України, ред. від 11.06.2017. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
6. Про відновлення платоспроможності боржника: Закон України, ред. від 04.06.2017. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>
7. Про господарські товариства: Закон України, ред. від 02.11.2016. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/main/1576-12>
8. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України, ред. від 11.10.2017. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>
9. Про обіг векселів в Україні: Закон України, ред. від 12.08.2015. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2374-14>
10. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України, ред. від 04.06.2017. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>
11. Про фінансовий лізинг: Закон України, ред. від 16.01. 2004. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1381-15>
12. Про ціни та ціноутворення: Закон України, ред. від 02.06.2015. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>
13. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України, ред. від 23.03.2017. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
14. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: Постанова Національного банку України, ред.. від 09.02.2017 №8. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04/page>

15. Класифікатор організаційно-правових форм господарювання. ДК 002:2004. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua>.

16. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: Наказ міністерства економіки України № 1361 від 26.10.2010. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail>

17. Міжнародні стандарти фінансової звітності : Міністерство фінансів України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://msfz.minfin.gov.ua/uk/Pages/default.aspx>

18. Національні стандарти бухгалтерського обліку : Міністерство фінансів України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу :

http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=340510&cat_id=293533

19. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні : Постанова правління Національного банку України, ред. від 06.06.2013 № 210. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0040-05/page>;

20. Про затвердження Порядку складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки : Наказ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України від 02.03.2015 № 205. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0300-15>

21. Форми фінансової звітності : Міністерство фінансів України. [Електронний ресурс]. Режим доступу:

http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=293795&cat_id=293535

23. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация [Текст] / Л. А. Бернстайн ; пер. с американ. О. В. Скачкова, И. Э. Дымова, А. О. Лукичева и др. ; научн. ред. перевода И. И. Елисеева. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 624 с.

24. Бланк И.А. Управление прибылью [Текст] / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2007. – 768 с.

25. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : Учеб. курс. [Текст] / И.А. Бланк; 2-е изд., перераб. и доп. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2007. — 521 с.

26. Бланк И.А. Управление денежными потоками [Текст] / И.А. Бланк ; Издательство: «Ника-Центр» 2007. – 562 с.

27. Бригхэм Ю. Финансовый менеджмент, 10-е изд. [Текст] / Ю. Бригхэм, М. Эрхардт ; пер. с англ. под ред. к. э. н. Е. А. Дорофеева. – СПб. : Питер, 2009. – 960 с.

28. Ван Хорн Дж. К. Основы финансового менеджмента, 12-е изд. [Текст] / Дж. К. Ван Хорн, Дж. В. Вахович, мл. ; пер. с англ. О. Пелявского под ред. к. э. н. А. Кравченко. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 1232 с.

29. Власова, Н.О. Формування оптимальної структури капіталу у підприємствах роздрібно́ї торгівлі : монографія [Текст] / Н.О. Власова, Л.І. Безгінова. – Харків : ХДУХТ, 2006. – 160 с.
30. Власова Н.О. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібно́ї торгівлі : монографія [Текст] / Н.О. Власова, І.Ю. Мелушова. – Харків: ХДУХТ, 2008. – 259 с.
- 31 Власова Н.О. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібно́ї торгівлі : монографія [Текст]/ Н.О. Власова, Т.С. Пічугіна, П.В. Смирнова ; – Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. - Х., 2010. – 222 с.
32. Власова Н.О. Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями в підприємствах оптової торгівлі : монографія [Текст]/ Н.О. Власова, Л.Л. Носач. – Х. : ХДУХТ, 2011 – 229 с.
33. Власова Н.О. Управління оборотними активами в підприємствах роздрібно́ї торгівлі : монографія [Текст]/ Н.О. Власова та ін. – Харків : ХДУХТ, 2014. - 412 с.
34. Загородній А.Г.Фінансово-економічний словник [Текст] / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк — К.: Знання, 2007. — 1072 с.
35. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент [Текст]/ В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2007 . – 768 с.
36. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента : учебник. [Текст] / В.В. Ковалев, 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2011. – 480 с., С.339
37. Кредитування: теорія і практика: Підручник. [Текст] / Під ред. В.Д. Лагутін. – К.: Знання, 2000. – 215 с.
38. Нікбахт Е., Гропеллі А. Фінанси: пер. з англ. [Текст] / Е. Нікбахт, А. Гропеллі – К. : Основи, 2003. – 383 с.
39. Уотшем Т. Дж. Количественные методы в финансах. [Текст] / Т.Дж. Уотшем, К. Паррамоу ; пер. с англ. под ред. М. Р. Ефимовой. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 527 с.
40. Фінанси підприємств : навч. посібник [Текст] / Н.О. Власова, О. А. Круглова, Л.І. Безгінова. – Харків : ХДУХТ, 2006. – 253 с.
41. Формування дивідендно́ї політики торговельного підприємства [Текст] : монографія / Власова Н.О., Круглова О.А., Віннікова В.В. - Харків: Вид-во Іванченка І.С. – 2012. - 216 с.
42. Хелферт Э. Техника финансового анализа. [Текст] / Э. Хелферт ; пер. с англ. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2003. – 640 с.
43. Шим Дж. К. Основы коммерческого бюджетирования. [Текст] / Дж. К. Шим, Дж. Г. Сигел ; пер. с англ. – СПб. : Пергамент, 1998. – 456 с.

**ДОДАТОК А
ФОРМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ**

**Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан)
на _____ 20__ р.**

Форма № 1-к

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010		
первісна вартість	1011		
знос	1012		
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Гудвіл при консолідації	1055		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095		
II. Оборотні активи			
Запаси	1100		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125		
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165		
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195		
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300		
Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		
Неоплачений капітал	1425	()	()
1	2	3	4
Вилучений капітал	1430	()	()
Неконтрольована частка	1490		
Усього за розділом I	1495		
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595		
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615		
розрахунками з бюджетом	1620		
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690		
Усього за розділом III	1695		
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900		

Керівник

Головний бухгалтер

¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (форма 2)

за _____ 20__ р.

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	()	()
Валовий:			
прибуток	2090		
збиток	2095	()	()
Інші операційні доходи	2120		
Адміністративні витрати	2130	()	()
Витрати на збут	2150	()	()
Інші операційні витрати	2180	()	()
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190		
збиток	2195	()	()
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250	()	()
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	()	()
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290		
збиток	2295	()	()
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350		
збиток	2355	()	()

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		

Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465		
---	------	--	--

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500		
Витрати на оплату праці	2505		
Відрахування на соціальні заходи	2510		
Амортизація	2515		
Інші операційні витрати	2520		
Разом	2550		

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Керівник

Головний бухгалтер

**Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)
за 20__ р.**

Форма № 3

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000		
Повернення податків і зборів	3005		
у тому числі податку на додану вартість	3006		
Цільового фінансування	3010		
Інші надходження	3095		
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	()	()
Праці	3105	()	()
Відрахувань на соціальні заходи	3110	()	()
Зобов'язань з податків і зборів	3115	()	()
Інші витрачання	3190	()	()
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195		
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200		
необоротних активів	3205		
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215		
дивідендів	3220		
Надходження від деривативів	3225		
Інші надходження	3250		
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	()	()
необоротних активів	3260	()	()
Виплати за деривативами	3270	()	()
Інші платежі	3290	()	()
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295		
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300		
Отримання позик	3305		
Інші надходження	3340		
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	()	()
Погашення позик	3350		
Сплату дивідендів	3355	()	()
Інші платежі	3390	()	()
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395		
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400		
Залишок коштів на початок року	3405		
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410		
Залишок коштів на кінець року	3415		

**Звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом)
за 20__ р.**

Стаття	Код рядка	За звітний період		За аналогічний період попереднього року	
		надходження	видаток	надходження	видаток
1	2	3	4	5	6
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності					
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	3500				
Коригування на:					
амортизацію необоротних активів	3505		X		X
збільшення (зменшення) забезпечень	3510				
збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць	3515				
збиток (прибуток) від неопераційної діяльності та інших негрошових операцій	3520				
Зменшення (збільшення) оборотних активів	3550				
Збільшення (зменшення) поточних зобов'язань	3560				
Грошові кошти від операційної діяльності	3570				
Сплачений податок на прибуток	3580	X		X	
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195				
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності					
Надходження від реалізації: фінансових інвестицій	3200		X		X
необоротних активів	3205		X		X
Надходження від отриманих: відсотків	3215		X		X
дивідендів	3220		X		X
Надходження від деривативів	3225		X		X
Інші надходження	3250		X		X
Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	X		X	
необоротних активів	3260	X		X	
Виплати за деривативами	3270	X		X	
Інші платежі	3290	X		X	
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295				
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності					
Надходження від: Власного капіталу	3300		X		X
Отримання позик	3305		X		X
Інші надходження	3340		X		X
Витрачання на: Виплати за деривативами	3345	X		X	
Погашення позик	3350	X		X	

ДОДАТОК Б

Б1 – Перелік додаткових документів, які надає підприємство банку для залучення кредиту

На вимогу банку підприємство надає йому інші необхідні документи, до яких належать:

1. Заява про надання кредиту.
2. Статут підприємства (нотаріально засвідчений).
3. Установчий договір (нотаріально засвідчений).
4. Реєстраційне посвідчення (свідоцтво) або патент (нотаріально засвідчені).
5. Договір оренди або інші документи щодо права власності на землю або права тимчасового користування земельною ділянкою, (нотаріально засвідчені).
6. Контракти (договори) між продавцем і покупцем, замовником і підрядчиком на виконання будівельно-монтажних робіт.
7. Довідка з банку про розмір сплаченого статутного фонду, а також витяги з розрахункового і валютного рахунку підприємства (позичальника).
8. Фінансова звітність: форма № 1 «Баланс підприємства»; форма № 2 «Звіт про фінансові результати і їх використання»; форма № 5 «Звіт про стан майна підприємства».
9. Висновок аудиторської фірми щодо фінансового стану підприємства.
10. Техніко-економічне обґрунтування угоди або проекту.
11. Ліцензія на проект, який кредитується (якщо така потрібна).
12. Підтвердження Міністерства зовнішньоекономічних зв'язків України про наявність квоти.
13. Підтвердження наявності складських приміщень.
14. Підтвердження наявності виробничих площ і потужностей.
15. Договір застави, поручительство, гарантія, договір страхування (один із цих документів).
16. Клопотання місцевих і державних органів влади й управління про надання підприємству кредиту.
17. Бізнес-план і розрахунок наявних грошових надходжень.

Б2 – Перелік додаткових документів, які надає підприємство банку для залучення довгострокового кредиту

При цьому підприємство подає до установи банку документи згідно із стандартним переліком документів для довгострокового кредитування, а також додатково (на вимогу банку):

- 1) проектно-конструкторську документацію;
- 2) основні техніко-економічні показники проекту (річний випуск продукції у грошовому вираженні, собівартість річного випуску продукції, балансовий прибуток, коефіцієнт окупності витрат, капіталовкладень та ін.);
- 3) контракт на будівництво;
- 4) контракти або договори на поставку необхідного виробничого обладнання для проекту;
- 5) документи, які підтверджують відповідні рішення центральних та місцевих органів влади;
- 6) документи на право землекористування;
- 7) позитивне рішення екологічної експертизи;
- 8) план технічного переозброєння діючого підприємства;
- 9) бізнес-план, який містить: статистичні та прогнозні матеріали щодо економічного стану підприємства, діючих цін та тарифів на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- 10) розрахунки рентабельності виробництва;

11) відомості про фондомісткість та матеріаломісткість продукції, забезпечення матеріалами, кадрами та основними фондами, рівень техніки та технології, ринки збуту готової продукції, основних постачальників.

Б3 – Перелік додаткових документів, які надає підприємство банку для залучення кредиту під заставу

Використання застави як форми забезпечення повернення кредиту здійснюється згідно із законом України «Про заставу». Заставляти можна майнові права та майно, яке може бути відчужене заставодержателем і на яке може бути звернене стягнення.

Застава майна може здійснюватись передачею товаророзпорядчого документа підприємством-позичальником кредиту. Застава цінних паперів може здійснюватись передачею їх заставодержателю в депозитне володіння. Майно, яке перебуває у спільній власності підприємств, передається у заставу тільки за згодою всіх співвласників. Заміна предмета застави відбувається за погодженням із заставодержателем.

Ризик випадкової втрати предмета застави несе, як правило, власник закладеного майна. Законом або договором передбачається перебування закладеного майна у володінні заставодержателя, заставодавця або третьої особи.

Державне підприємство, за яким закріплено право державного володіння, самостійно здійснює заставу майна за винятком суцільного майнового комплексу підприємства та його структурних підрозділів, будинків та споруд, застava яких відбувається з дозволу та на умовах, узгоджених з органом, уповноваженим управляти відповідним державним майном.

У договорі застави має бути позначено найменування, місцезнаходження сторін, суть забезпеченої заставою вимоги, розмір та строк виконання зобов'язання, оцінка та місцезнаходження майна, а також інші умови. Договір застави укладається в письмовій формі. Коли предметом застави є нерухоме майно, транспортні засоби, товари в обороті або переробці, договір застави нотаріально засвідчується.

Звернення стягнення на закладене майно підприємства може статися за рішенням суду, арбітражного суду, третейського суду, а також у беззаперечному порядку на основі виконавчого напису нотаріусів.

Для укладання договору застави підприємство - заставодавець повинно передати банку (заставодержателю) такі документи:

- а) договір страхування та страхове свідоцтво;
- б) докази згоди органу, який управляє майном, на укладання договору, а також докази, що органи приватизації та трудовий колектив було повідомлено про цей факт;
- в) витяги з книги запису застав;
- г) установчі документи, свідоцтво про реєстрацію та нотаріально засвідчені зразки підписів своїх службових осіб.

Навчальне видання

Н. О. Власова
В. А. Міщенко
Т. В. П'ятак
Т. І. Кочетова
А. В. Котлярова

ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ

Підручник

Авторська редакція
Умовн. Друк. аркушів 27,31

Видавництво «Світ Книг»

