

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ІВАНА ПУЛЮЯ**

Кафедра економіки та фінансів



ЛІТЕРАТУРА

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНА

**ОПОРНИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ
З ДИСЦИПЛІНИ «ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ»
ЗА ОР «БАКАЛАВР»**

**для студентів денної та заочної форм навчання
економічних спеціальностей**

Тернопіль-2017

Опорний конспект лекцій з дисципліни «Фінанси підприємств» за ОР «Бакалавр» для студентів денної та заочної форм навчання економічних спеціальностей // Укл. к.е.н., доц. Т. М. Винник. – Тернопіль: ТНТУ, 2017. – 80 с.

Укладач: Винник Тетяна Михайлівна, кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та фінансів ТНТУ ім. І. Пулюя

Рецензенти: Крамар Ірина Юріївна, кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та фінансів ТНТУ ім. І. Пулюя
Федотова Яна Геннадіївна, кандидат економічних наук,
асистент кафедри економічної кібернетики ТНТУ ім. І. Пулюя

Методичні вказівки розглянуті і затверджені на засіданні кафедри економіки та фінансів
Протокол № від 2017 р.

Схвалені на засіданні методичної комісії факультету економіки та менеджменту
Протокол № від 2017 р.

ВСТУП

Опорний конспект лекцій «Фінанси підприємств» розрахований для самостійного вивчення студентами даної дисципліни. Його метою є доступне викладення матеріалу, відповідно до типової навчальної програми, задля полегшення засвоєння студентами даного предмету та отримання ними базових знань з питань теорії і практики фінансових відносин та організації фінансової діяльності суб'єктів господарювання.

Узагальнено теоретичний матеріал щодо суті фінансових ресурсів підприємств, методів і джерел їх формування, викладено основи організації грошових розрахунків та грошових надходжень господарюючих суб'єктів, висвітлено основні принципи формування та розподілу прибутку. Окрім цього, охарактеризовано податкову політику держави, враховуючи сучасні аспекти оподаткування – реальні податкові ставки, обмеження та роз'яснення окремих питань стосовно сплати тих чи інших обов'язкових платежів. Проаналізовано кредитні відносини і їх вплив на формування фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, зокрема суб'єктів малого підприємництва. Також розглядаються особливості організації оборотних коштів, джерел їх формування. У опорному конспекті лекцій наводиться детальна характеристика необоротних активів – досліджуються показники стану, ефективності використання та відтворення основних засобів, наведено способи нарахування амортизації. Значна увага зосереджується на оцінці фінансового стану, фінансового планування та фінансової санації і банкрутства підприємств.

Даний курс взаємопов'язаний з такими дисциплінами: фінанси, макроекономіка, мікроекономіка, бухгалтерський облік, фінансовий аналіз, економіка підприємства.

Тема 1. ОСНОВИ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Суть і функції фінансів підприємств

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

У процесі відтворення фінанси підприємств як економічна категорія виражають свою сутність, внутрішні властивості, через такі *функції*:

— формування фінансових ресурсів у процесі виробничо-господарської діяльності;

— розподіл та використання фінансових ресурсів для забезпечення операційної фінансової та інвестиційної діяльності, для виконання своїх фінансових зобов'язань перед бюджетом, банками, суб'єктами господарювання;

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

Обов'язковими передумовами ефективного функціонування фінансів підприємств є:

— різноманітність форм власності;

— свобода підприємництва та самостійність у прийнятті рішень;

— вільне ринкове ціноутворення та конкуренція;

— самофінансування підприємництва;

— правове забезпечення правил економічної поведінки всіх суб'єктів підприємницької діяльності;

— обмеження і регламентація державного втручання в діяльність підприємств.

1.2. Грошові фонди та фінансові ресурси

Грошові фонди — це відокремлена частина грошових коштів, які мають цільове спрямування. До грошових фондів належать: статутний фонд, фонд оплати праці, амортизаційний фонд, резервний фонд та інші.

Статутний фонд використовується підприємством для інвестування коштів в оборотні та основні засоби. *Фонд оплати праці* — для виплати основної та додаткової заробітної плати працівникам. *Амортизаційний фонд* — для

фінансування відтворення основних і необоротних активів. *Резервний фонд* — для покриття збитків, подолання тимчасових фінансових ускладнень.

Підприємства можуть використовувати кошти не тільки у фондовій формі. Так, виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом та позабюджетними фондами, банками, страховими організаціями здійснюється в *нефондовій формі*. У такій же формі підприємства одержують дотації та субсидії, спонсорські внески.

Під *фінансовими ресурсами* слід розуміти грошові кошти, що є в розпорядженні підприємств. Таким чином, до фінансових ресурсів належать грошові фонди й кошти у нефондовій формі.

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

У процесі формування фінансових ресурсів підприємств важливу роль відіграє визначення оптимальної структури їхніх джерел. Підвищення питомої ваги власних коштів позитивно впливає на фінансову діяльність підприємств.

1.3. Основи організації фінансів підприємств

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

За ринкової економіки господарський механізм саморозвитку базується на таких основних принципах: *саморегулювання, самоокупності, самофінансування*. Цим принципам відповідає *комерційний розрахунок*, який становить основу організації фінансів підприємств, тобто це метод господарювання, що полягає в постійному порівнюванні (у грошовому вираженні) витрат та результатів діяльності. Його метою є одержання максимального прибутку за мінімальних витрат капіталу та мінімально можливого ризику. Питання про те, що виробляти, як виробляти, для кого виробляти, за ринкових умов для підприємств визначається основним орієнтиром — прибутком.

Суб'єкт господарювання має реальну *фінансову незалежність*, тобто право самостійно вирішувати, що і як виробити, кому реалізувати продукцію, як розподілити виручку від реалізації продукції, як розпорядитися прибутком, які фінансові ресурси формувати та як їх використовувати.

Суб'єкти фінансових відносин несуть реальну *економічну відповідальність* за результати своєї господарської діяльності та своєчасне виконання зобов'язань перед постачальниками, споживачами, державою, банками. За своїми боргами підприємство відповідає власним майном і доходами, а при невиконанні зобов'язань до нього застосовується система фінансових санкцій, підприємство навіть можуть оголосити банкрутом у разі неспроможності виконання зобов'язання перед кредиторами.

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

1.4. Фінансова діяльність та зміст фінансової роботи

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.

Її основними завданнями є:

- фінансове забезпечення поточної діяльності;
- пошук резервів підвищення доходів, прибутку, підвищення рентабельності і платоспроможності;
- виконання фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання, бюджетом, банками тощо;
- мобілізація фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для фінансування подальшого розвитку підприємства;

▪ контроль над ефективним цільовим розподілом і використанням фінансових ресурсів.

Фінансова робота підприємства здійснюється за такими основними напрямками:

- стратегічне планування;
- аналіз та контроль виробничо-господарської діяльності;
- оперативна (поточна) фінансово-економічна робота.

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

Тема 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Грошовий оборот і система розрахунків на підприємстві

Грошовий оборот — це виявлення сутності грошей у русі. Він охоплює процеси розподілу й обміну. Грошовий оборот підприємства забезпечує процес виробництва і реалізації продукції, виконання фінансових зобов'язань, спільну діяльність підприємств.

Оборот грошей супроводжує обмін товарів і послуг, коли здійснюється оплата за товар і гроші переходять від покупця до продавця. У загальній грошовій масі розрізняють *активні гроші*, що в кожний даний момент беруть участь в обороті, і *пасивні* (кошти на рахунках суб'єктів господарювання, громадських організацій, кошти населення, інші фонди накопичення і зберігання), що є потенційними платіжними засобами, але вони постійно залучаються в активний грошовий оборот.

Маса грошей, яка перебуває в обороті, має дві форми: *безготівкову* і *готівкову*.

Розмежування грошового обороту на безготівковий і готівковий є інструментом регулювання об'єкта грошового обороту — *грошової маси*.

Більша частина грошового обороту припадає на безготівковий оборот, який охоплює всі сфери господарських відносин підприємств і організацій, банківських і фінансових установ, населення.

Грошовий оборот на кожному підприємстві відбувається в таких напрямках:

- забезпечення процесу виробництва (закупівля сировини, матеріалів, комплектуючих, виплата заробітної плати);
- реалізація продукції (робіт, послуг), тобто відшкодування витрат і формування доходів;
- сплата податків, обов'язкових відрахувань і зборів;
- забезпечення спільної діяльності підприємств;
- отримання і погашення кредитів і сплата відсотків за кредит кредитним установам.

Безготівковий грошовий оборот повністю здійснюється через банківські установи, що в них відкрито рахунки суб'єктам підприємницької діяльності.

2.2. Форми безготівкових розрахунків і платіжні документи

Безготівкові розрахунки — це перерахування банками певної суми коштів з рахунку платника на рахунок одержувача коштів за дорученнями підприємств і фізичних. Ці розрахунки проводяться банком на підставі розрахункових документів на паперових носіях чи в електронному вигляді.

Безготівкова форма розрахунків тісно взаємопов'язана з готівковою формою. Так, одержуючи виручку за реалізовану продукцію в безготівковій формі, підприємство має право отримати в банківській установі готівку для виплати заробітної плати, покриття різних витрат, на господарські потреби тощо.

Для здійснення безготівкових розрахунків можуть застосовуватись такі платіжні документи (інструменти):

- платіжне доручення;
- платіжна вимога-доручення;
- платіжна вимога;
- розрахунковий чек;
- акредитив;
- вексель.

Розрахункові документи можуть подаватися до банку як на паперових носіях, так і у вигляді електронних розрахункових документів програмно-технічного комплексу «клієнт — банк».

Суб'єкти підприємницької діяльності (юридичні та фізичні особи) для зберігання коштів і здійснення всіх видів банківських (безготівкових) операцій відкривають рахунки в банках на власний вибір і за згодою цих банків.

Кожне підприємство може відкривати два і більше поточних рахунків у національній валюті та рахунки в іноземній валюті. Відкриваючи рахунок підприємству, установа банку повідомляє про це податковий орган за місцем реєстрації власника рахунка та центральний банк протягом трьох робочих днів із дня відкриття рахунка. Операції за рахунками здійснюються тільки після отримання повідомлення від податкового органу про взяття цих рахунків на облік.

За наявності двох поточних рахунків у національній валюті їх власник протягом трьох робочих днів із дня відкриття або закриття кожного наступного рахунка визначає один із них як основний (для обліку заборгованості, котра стягується в безспірному порядку) і повідомляє його номер податковому органу за місцем реєстрації та банкам, де відкрито додаткові рахунки в національній та рахунки в іноземних валютах. У свою чергу, банки, що в них відкрито додаткові рахунки, також протягом трьох робочих днів повідомляють про це банк, в якому відкрито основний рахунок.

Підприємства та їхні відокремлені підрозділи можуть мати такі рахунки в національній валюті:

— *поточні* рахунки, що відкриваються для зберігання грошових коштів та здійснення всіх видів банківських операцій;

— *бюджетні*, що відкриваються підприємствам, яким виділяються кошти з державного або місцевого бюджетів для їх цільового використання;

— *кредитні*, що відкриваються в будь-якій установі банку, котра 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 (вкладні)*, що відкриваються установою банку власникові рахунка на певний конкретний строк. Кошти на депозитні рахунки переказуються з поточного рахунка і після закінчення строку зберігання повертаються на нього ж. Відсотки за депозитними вкладами перераховуються на поточний рахунок або зараховуються на поповнення депозиту. Проведення розрахункових операцій та видача коштів готівкою з депозитного рахунка забороняються.

Документальне оформлення безготівкових розрахунків:

Платіжне доручення — розрахунковий документ, що містить письмове доручення платника банку, котрий його обслуговує, про списання зі свого рахунка зазначеної суми коштів та її перерахування на рахунок одержувача.

Доручення подається в банк не менше ніж у двох примірниках і приймається до виконання банком протягом десяти календарних днів з дня виписки (день оформлення платіжного доручення не враховується). Оформляючи платіжне доручення, платник надає повну інформацію про платіж та документи, на підставі яких здійснюється перерахування коштів одержувачу.

Платіжні вимоги-доручення — це комбінований розрахунковий документ, який складається з двох частин. Верхня частина — вимога підприємства-постачальника до підприємства покупця сплатити вартість товару, виконаних робіт чи послуг. Нижня частина — доручення покупця (платника грошових коштів) банку, який його обслуговує, перерахувати належну суму коштів з його рахунка на рахунок постачальника. Цей розрахунковий документ заповнює постачальник (отримувач грошових коштів) і направляє покупцеві (платнику коштів). Покупець (платник коштів), коли він згоден оплатити товар (роботи, послуги), заповнює нижню частину цього документа і направляє його у свій банк (банк, який його обслуговує) для переказу акцептованої суми на розрахунковий рахунок постачальника.

Платіжні вимоги-доручення використовуються переважно в міжміських розрахунках за відвантажені товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги. їх не застосовують у розрахунках претензійного характеру навіть

тоді, коли вони впливають із реальних відносин щодо поставки товарів і надання послуг.

Розрахунки платіжними вимогами-дорученнями можуть бути з акцептом чи без акцепту. *Платники мають право повністю відмовитися від акцепту платіжної вимоги-доручення*, в таких випадках: коли товари (послуги) не було замовлено; коли товари відвантажено не на погоджену адресу; коли їх доставлено з порушенням строку; коли вони недоброякісні, некомплектні; коли непогоджено ціну товару. *Часткова відмова від акцепту платіжної вимоги-доручення* можлива тоді, коли поряд із замовленими відвантажено і якісь додаткові товари; коли документально встановлено наявність недоброякісної або неуккомплектованої частини товарів; у разі завищення цін, арифметичних помилок у товарно-транспортних документах тощо.

Причиною відмови від акцепту може бути також порушення умов контрактів (угод). Про відмову від акцепту платник зобов'язаний у встановлений строк повідомити банк і постачальника, зазначивши причини відмови. Відмова від акцепту не приймається банком, якщо її недостатньо мотивовано або це суперечить законодавству чи інструкціям банку

Платіжна вимога — це розрахунковий документ, що містить вимогу стягувача (або отримувача за договірною списання) до банку, що обслуговує платника, здійснити без погодження з платником перерахування належної суми коштів з рахунка платника на рахунок отримувача.

Платіжна вимога застосовується в разі здійснення примусового списання (стягнення) коштів на підставі рішень судів та інших державних і недержавних органів. Вона приймається банком до виконання незалежно від наявності достатнього залишку коштів на рахунку платника протягом 30 календарних днів від дати складання. Банки виконують платіжні вимоги на примусове списання (стягнення) коштів з усіх рахунків підприємств (поточних, депозитних чи відкритих за рахунок цього підприємства для здійснення розрахунків за акредитивами).

Розрахунковий чек — це розрахунковий документ, що містить письмове доручення власника рахунка (чекодавця) банку-емітенту, в якому відкрито його рахунок, про сплату чекодержателю зазначеної в чеку суми коштів.

Чекодавець — юридична або фізична особа, яка здійснює платіж за допомогою чека та підписує його.

Чекодержатель — підприємство, котре виступає як отримувач коштів за чеком.

Банк-емітент — банк, що видає чекову книжку (розрахунковий чек) підприємству або фізичній особі.

Розрахункові чеки використовуються тільки для безготівкових розрахунків юридичних та фізичних осіб з метою зменшення розрахунків готівкою за отримані товари (виконані роботи та надані послуги) і не підлягають сплаті готівкою.

Розрахункові чеки (чекові книжки) виготовляються на спеціальному папері Банкнотно-монетним двором Національного банку України (або іншими спеціалізованими підприємствами) з дотриманням усіх обов'язкових вимог. Розрахункові чеки, які брошурують у чекову книжку по 10, 20, 25 аркушів, є бланками суворого обліку.

Строк дії чекової книжки один рік, а розрахункового чека, який видається фізичній особі для одноразового розрахунку, — три місяці. Строк дії невикористаної чекової книжки може бути продовжено за погодженням з банком-емітентом.

Розрахунковий чек із чекової книжки пред'являється до оплати в банк чекодержателя протягом 10 календарних днів (день виписки не враховується). Власник розрахункового чека повертає невикористаний розрахунковий чек до банку-емітента для зарахування суми на свій рахунок або обміну його на готівку. Повернути чекову книжку з невикористаними розрахунковими чеками її власник може з одночасним поданням до банку-емітента платіжного доручення на перерахування заброньованих коштів на свій поточний рахунок. Банк-емітент може відмовитися від оплати розрахункового чека, якщо він заповнений з

порушеннями вимог чи виписаний чекодавцем на суму більшу, ніж заброньована на рахунку «Розрахунки чеками».

Акредитив — це договір, що містить зобов'язання банку-емітента, за яким цей банк з доручення клієнта зобов'язаний виконати платіж на користь бенефіціара або доручити іншому (виконуючому) банку здійснити цей платіж. Умови та порядок проведення розрахунків за акредитивами обумовлюються в договорі між бенефіціаром і заявником акредитиву. За своєю суттю акредитив є договором, що відокремлений від договору купівлі-продажу – усі зацікавлені сторони під час операцій з акредитивами мають справу тільки з документами, а не з товарами, послугами чи іншими видами зобов'язань.

Банк-емітент може відкривати такі види акредитивів:

Покритий — це акредитив, який передбачає попереднє депонування коштів. У цьому разі банк платника (банк-емітент) списує кошти з розрахункового рахунка платника і перераховує ці кошти в банк постачальника (банк-виконавець) на окремий аналітичний рахунок «Розрахунки за акредитивами».

Непокритий — це акредитив, оплата за яким у разі тимчасового браку коштів на рахунку платника гарантується банком-емітентом наданням банківського кредиту.

Відкличний акредитив може бути змінений або анульований банком-емітентом будь-коли без попереднього повідомлення бенефіціара (наприклад, у разі недотримання умов, передбачених договором, дострокової відмови банку-емітента від гарантування платежів за акредитивом).

Безвідкличний акредитив може бути анульований або умови якого можуть бути змінені тільки за згоди бенефіціара, на користь якого він був відкритий, і банку-емітента. Такий акредитив слід розглядати як тверде зобов'язання банку-емітента сплатити кошти в порядку та в строки, визначені умовами акредитиву.

Вексель — це письмове безумовне зобов'язання, боргова розписка стандартної форми, що дає право її власнику вимагати сплати визначеної у векселі суми від особи, яка видала вексель, у відповідний строк і у відповідному місці. За своєю

суттю вексель є абстрактним борговим зобов'язанням – він не обумовлений попереднім виконанням будь-яких договірних зобов'язань.

Векселі на основі взаємної довіри суб'єктів ринкових відносин функціонують в обігу як розрахунковий засіб, боргове зобов'язання та як різновид цінних паперів, що має значні переваги над паперовими грошми. Векселі не знецінюються, в обігу перебувають визначений договором час, скорочують потреби в готівці, зменшують витрати грошового обороту і прискорюють його. Предметом вексельного зобов'язання можуть бути тільки гроші. Важлива особливість векселя полягає в тім, що його можна використати як засіб платежу.

Переказний вексель (тратта) — це документ, який регулює вексельні відносини трьох сторін: кредитора (трасанта), боржника (трасата) і отримувача платежу (ремітента). Такий вексель виписує та підписує кредитор (трасант).

Трасант (векселедавець) — особа, що виписує вексель.

Трасат (платник), особа, яка зобов'язана за наказом сплатити за векселем. Отож, за переказним векселем (на відміну від простого) платником є не векселедавець, а інша особа, яка має письмово підтвердити свою згоду на це, тобто акцептувати тратту. Тому переказний вексель має форму наказу трасанта платнику (після акцепту платника називають акцептантом) сплатити за векселем.

Ремітент — перший отримувач або перший векселедержатель, на користь якого виставляється вексель. Ремітентом може бути підприємство або банк, що відраховує на свою користь відповідний відсоток від суми платежу як комісійну винагороду за надану банком послугу — перерахування вказаної у векселі суми в установленний термін з рахунка векселедавця на рахунок власника векселя.

Суть цих відносин полягає в такому: трасант виписує (трасує) вексель на трасата з вимогою сплатити відповідну суму ремітентові у відповідному місці у відповідний строк.

Пластикова картка – це пластина з нанесеною на ній магнітною смугою або вмонтованою мікросхемою, яка містить ключ до спеціального карткового рахунку в банку.

Пластикові картки можуть *дебетовими* – призначеними для одержання готівки у банківських банкоматах або покупки товарів шляхом розрахунку через електронні термінали; *кредитними* – за умови відкриття кредитної лінії у банку, що дає можливість її власникам картки користуватися кредитом при купівлі товарів і отриманні касових позик.

Підприємства для оперативного ведення своїх рахунків у банку можуть застосовувати програмно-технічний комплекс „клієнт—банк”. Ця система забезпечує автоматичне ведення поточного стану рахунка клієнта в банку, з урахуванням проведених початкових та зворотних платежів. Юридичною підставою для розрахунків за допомогою системи «клієнт-банк» є договір між підприємством і банком, в якому обумовлюються права, обов'язки та відповідальність сторін. Розрахунки здійснюються за допомогою електронних розрахункових документів.

2.3. Касові операції й організація контролю за дотриманням касової дисципліни

Готівкові розрахунки — це платежі готівкою підприємств, підприємців і фізичних осіб між собою за реалізовану продукцію (товари, виконані роботи, надані послуги) і за операціями, які безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг).

Готівкова форма розрахунків (банкноти і монети) застосовується в процесі обслуговування працівників підприємства — виплати заробітної плати, матеріального заохочення, дивідендів, пенсій, грошової допомоги. Окрім цього, підприємства (підприємці) мають право застосовувати готівкові розрахунки між собою та з іншими підприємцями і фізичними особами як за рахунок коштів, одержаних з кас банків, так і за рахунок отриманої готівкової виручки.

Сума готівкового розрахунку одного підприємства (підприємця) з іншим підприємством (підприємцем) протягом одного дня за одним або кількома платіжними документами в межах граничних сум розрахунків готівкою, встановлених відповідною постановою НБУ. Платежі понад установлені граничні суми необхідно проводити виключно через банки або небанківські фінансові

установи, шляхом перерахування коштів з поточного рахунку на поточний рахунок або внесення коштів до банку для подальшого їх перерахування на поточні рахунки.

Так, постановою Правління НБУ від 06.06.2013 р. № 210 «Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою» (далі – Постанова № 210), починаючи з 01.09.2013 р. встановлено такі обмеження щодо готівкових розрахунків:

– гранична сума розрахунків готівкою підприємств (підприємців) між собою протягом одного дня становить 10 000 грн.;

– гранична сума розрахунків готівкою фізичної особи з підприємством (підприємцем) протягом одного дня за товари (роботи, послуги) становить 50 000 грн.;

– гранична сума розрахунків готівкою фізичних осіб між собою за договорами купівлі-продажу, які підлягають нотаріальному посвідченню, становить 50 000 грн.

Розрахунки на суму більше 50 000 грн. слід проводити шляхом перерахування коштів з поточного рахунку на поточний рахунок, внесенням та/або перерахуванням коштів на поточні рахунки.

Що стосується обмеження розрахунків підприємств (підприємців) між собою, то тут нічого нового. Як і раніше, починаючи аж з 2005 року, сума таких готівкових розрахунків за день не повинна перевищувати 10 000 грн.

Що ж стосується обмежень розрахунків з фізичними особами, то дана норма зовсім нова. Раніше не було ніяких обмежень, які б стосувалися готівкових розрахунків з фізичними особами і тим більше між самими фізичними особами. На сьогодні ж, якщо принаймні одна із сторін є фізичною особою, то сума готівкових розрахунків за день не повинна перевищувати 50 000 грн.

Порушення порядку проведення готівкових розрахунків за товари (послуги), у тому числі перевищення граничних сум розрахунків готівкою тягне за собою накладення штрафу на фізичну особу – підприємця, посадових осіб юридичної особи від 100 до 200 НМДГ (від 1700 до 3400 грн). Повторне порушення даної норми протягом року тягне за собою накладення штрафу від 500 до 1000 НМДГ

(від 8 500 грн. до 17 000 грн.). Слід зауважити, що дана норма стосується виключно ФОП та юридичних осіб. Тобто відповідальність фізичних осіб за перевищення граничних сум розрахунків готівкою чинним законодавством не передбачено. Готівкові обмеження передбачені саме для отримання коштів підприємством (підприємцем) від фізичної особи. Крім того, такі обмеження стосуються виключно розрахунків за товари, роботи чи послуги. Позареалізаційних доходів дані обмеження не стосуються.

Усі підприємства, які мають рахунки в установах банків і здійснюють операції з готівкою, встановлюють ліміт каси, тобто граничний розмір готівки, який може залишатися в касі підприємства на кінець робочого дня. Для кожного підприємства і його відокремленого підрозділу складається окремий розрахунок встановлення ліміту залишку готівки у касі. Встановлений ліміт каси затверджується внутрішніми наказами (розпорядженнями) підприємства. Для відокремлених підрозділів ліміт каси встановлюється і доводиться до їхнього відома відповідними внутрішніми наказами (розпорядженнями) підприємства — юридичної особи.

Розрахунки готівкою проводяться із застосуванням прибуткових та видаткових касових ордерів, касових і товарних чеків, розрахункових квитанцій, які підтверджують факт продажу (повернення) товарів або коштів, надання послуг, а також рахунків-фактур, договорів, угод, контрактів, актів закупівлі товарів тощо.



Рис. Схема оформлення касових операцій підприємств, які не здійснюють операції зі застосуванням РРО

Тема 3. ГРОШОВІ НАДХОДЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Характеристика та склад грошових надходжень підприємств

Грошові надходження — це кошти, які надходять на поточні й інші рахунки підприємству банках та в касу підприємств. Їх сума не завжди дорівнює сумі доходу підприємства за реалізовану продукцію.

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

Господарська діяльність підприємства поділяється на:

Операційну діяльність — це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, крім інвестиційної та фінансової. Операційна, в свою чергу поділяється на *основну операційну діяльність* — операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу, та *іншу операційну діяльність*.

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

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

Звичайна діяльність — це будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що забезпечують основну діяльність або виникають унаслідок її здійснення. Операційна, інвестиційна та фінансова діяльність підприємства — це його *звичайна діяльність*. Крім звичайної діяльності, виділяють надзвичайні події.

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

Грошові надходження від звичайної діяльності підприємств включають доходи від:

- основної (операційної) діяльності – виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг;
- іншої операційної діяльності – реалізація інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій), іноземної валюти, доходи від операційної оренди активів, операційної курсової різниці, отримані пені, штрафи, доходи від списання кредиторської заборгованості, відшкодування раніше списаних активів, отримані гранти, субсидії та інші доходи від операційної діяльності;
- фінансових операцій – доходи від спільної діяльності, інвестицій в асоційовані і дочірні підприємства, отримані дивіденди і відсотки по облігаціях.;
- іншої звичайної діяльності – реалізація фінансових інвестицій, основних засобів, нематеріальних активів, інших необоротних активів, не операційних курсових різниць, ліквідації необоротних активів, безкоштовно отриманих оборотних активів, уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій.

Доходи від надзвичайних подій включають:

- відшкодування збитків від надзвичайних подій;
- інші надзвичайні доходи (благодійні внески інших підприємств чи фізичних осіб).

У бухгалтерському обліку дохід визнається в разі збільшення активу або зменшення зобов'язань, що супроводжується зростанням власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

3.2. Доходи від операційної діяльності

У доходах від операційної діяльності важливе місце займають доходи (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг).

Реалізація продукції (Т — Г) — це кінцева стадія кругообороту 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.

Використовують *два методи визначення моменту реалізації продукції*:

а) продукцію відвантажено або відпущено споживачу (відбулося передавання права власності) — *метод нарахування*;

б) одержано кошти на рахунок постачальника за реалізовану продукцію — *касовий метод*.

Податкові зобов'язання підприємств у податковому обліку, пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), виникають за події (однієї з двох — відвантаження продукції чи отримання коштів), що відбулася раніше. Винятком є малі підприємства, де виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) визначається лише за касовим методом.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та інших активів за бухгалтерським обліком визнається у разі наявності всіх наведених нижче умов, передбачених П(С)БО 15 «Дохід»:

- покупець передані суттєві ризики і вигоди, пов'язані з правом власності на товар (продукцію, актив);
- підприємство не здійснює подальше управління та контроль за реалізованими товарами (активами);
- сума доходу (виручки) може бути достовірно визначена;
- є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства;
- витрати, пов'язані із цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Стосовно бартерних операцій, то сума доходу за бартерним контрактом визнається за справедливою (ринковою) вартістю активів, які одержані або

підлягають одержанню підприємством, зменшеною чи збільшеною відповідно на суму переданих або одержаних грошових коштів. Якщо справедливу вартість активів, які отримані або підлягають отриманню за бартерним контрактом, визначити неможливо, то дохід визначається за вартістю активів, переданих за цим бартерним контрактом.

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 звітного періоду. Асортимент реалізованої продукції справляє двоякий вплив на величину виручки. Зростання в загальному обсязі реалізованої продукції питомої ваги асортименту з більш високою ціною збільшує величину виручки, і навпаки.

Прямий вплив на розмір виручки справляє й рівень відпускних цін, на які, у свою чергу, впливають: якість і споживчі властивості продукту, термін реалізації, попит та пропозиція тощо.

Залежно від того, яку мету має підприємство на ринку, розрізняють різні підходи до ціноутворення (оптимізації цін). Такими цілями можуть бути:

- *виживання на ринку* стає головною метою, коли ринок досяг майже граничної місткості (для збереження життєздатності підприємства можуть встановлювати низькі ціни, сподіваючись, що ринок буде чутливим до них);
- *максимізація прибутку* (у цьому разі зіставляються попит і витрати на виробництво з альтернативними цінами і вибирають ту з них, яка забезпечить максимальний прибуток);
- *лідерство на ринку* досягається через зниження витрат і одержання високого і тривалого прибутку (установлюються низькі ціни з метою збільшення частки підприємства на ринку);

• *лідерство щодо якості товарів* передбачає встановлення відносно високих цін, які мають компенсувати високі витрати на науково-дослідні роботи й забезпечення якості.

За умов ринкової економіки існують *вільні, фіксовані та регульовані ціни*.

Фіксовані ціни встановлюються адміністративно (державою), переважно, на послуги першої необхідності чи на товари (послуги), які монопольно виготовляються чи надаються державою (газ, електроенергія, пасажирський транспорт тощо).

Регульовані ціни встановлюються з метою регулювання рівня рентабельності товарів першої необхідності, наприклад, хлібобулочних виробів, продуктів дитячого харчування тощо. Державою встановлюються також *індикативні ціни* — мінімальний і максимальний рівень регульованої ціни.

У решті випадків користуються *вільними цінами*, тобто такими, які склалися на ринку під впливом попиту і пропозицій за домовленістю сторін — постачальників і споживачів.

Залежно від того, кому реалізується продукція, встановлюються *відпускні та роздрібні ціни*. Продаючи товари за *фіксованими* цінами, торгові організації отримують торгову знижку.

Розрахунок ціни продукції:

$$Ц_1 = C + П,$$

де $Ц_1$ — ціна виробника;

C — собівартість продукції, грн.;

$П$ — норма прибутку, грн.

Норма прибутку визначається у відсотках до собівартості, виходячи із міркувань забезпечення як прибутковості продукції, так і її конкурентоспроможності.

$$Ц_2 = C + П + ПДВ,$$

де $Ц_2$ — ціна продукції з податком на додану вартість;

ПДВ — податок на додану вартість.

$$Ц_3 = C + П + АЗ + ПДВ,$$

де Цз — ціна продукції з акцизним збором і податком на додану вартість;

АЗ — акцизний збір.

$$\mathbf{Ц_4 = C + П + АЗ + ПДВ + ТН,}$$

де Ц₄ — роздрібна ціна продукції;

ТН — торгова націнка.

На практиці підприємства встановлюють не окремі ціни на окремі товари, а використовують цілу систему цін, щоб продавати весь асортимент своїх товарів, враховуючи попит на різних, у тому числі територіально віддалених, ринках.

Оскільки основною складовою грошових надходжень підприємств є *виручка від реалізації продукції* — сума коштів, які надійшли на поточний рахунок підприємства або в касу від продажу товарів, наданих послуг, тому підприємство визначає як планову, так і фактичну виручку від реалізації продукції.

Планову виручку від реалізації продукції визначають *методом прямого рахунку*. За його використання виручка від реалізації визначається 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:

$$B = P \cdot Ц,$$

де В — виручка;

Р — кількість реалізованих виробів;

Ц — ціна реалізації кожного виробу.

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

$$P = З_1 + Т - З_2,$$

де Р — обсяг реалізації в плановому періоді;

З₁ — залишки кожного виду готових виробів на складі на початок планового періоду;

Т — випуск продукції в плановому періоді;

З₂ — залишки кожного виду виробів на складі на кінець планового періоду.

Реалізаційні ціни в плановому періоді визначають на основі цін базового періоду шляхом коригування на передбачувані зміни в плановому періоді, у тому числі, з урахуванням коливання попиту і пропозиції.

Коли асортимент виробів надто великий, розрахунок плану реалізації можна здійснювати *комбінованим методом*. Виручку від реалізації основних видів продукції визначають *методом прямого рахунку*, а для обчислення виручки від реалізації виробів іншого асортименту користуються *укрупненим методом*. Для розрахунку беруть товарний випуск за всією номенклатурою залишків виробів, додають до нього вартість залишків на початок планового періоду і віднімають очікувані залишки на кінець планового періоду за відпускними вільними цінами і за собівартістю.

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

3.3. Доходи від фінансових операцій та від іншої звичайної діяльності

Поняття фінансової діяльності визначає положення (стандарт) бухгалтерського обліку П(С)БО 4 («Звіт про рух грошових коштів»), інвестиційної — П(С)БО 5 («Звіт про власний капітал»).

Доходи від фінансових операцій включають:

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

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

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

Дохід від інвестицій в асоційовані підприємства включає доходи, пов'язані зі збільшенням частки інвестора в чистих активах об'єкта інвестування, зокрема внаслідок одержання асоційованими підприємствами прибутків або зростання

власного капіталу асоційованих підприємств у зв'язку з іншими подіями (переоцінка необоротних активів та інвестицій тощо).

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

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

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

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

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

Інші доходи від звичайної діяльності включають:

1. Дохід від реалізації фінансових інвестицій.
2. Дохід від реалізації необоротних активів.

3. Дохід від реалізації майнових комплексів.
4. Дохід від неопераційних курсових різниць.
5. Дохід від безоплатно одержаних активів.
6. Інші доходи від звичайної діяльності.

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

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

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

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

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

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

3.4.Формування валового і чистого доходу

Валовий дохід (виручка) від реалізації продукції дорівнює загальній сумі отриманих грошових коштів без вирахування ПДВ, акцизного збору, наданих знижок.

Доходом не визнаються: сума ПДВ, акцизного збору, інших податків і зборів, що перераховуються до бюджету і державних цільових фондів; сума попередньої оплати продукції; сума авансу в рахунок оплати праці та інші. Дохід не визнається і у тому випадку, коли здійснюється обмін продукцією, що мають однакову справедливу вартість.

Чистий дохід від реалізації продукції визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції податку на додану вартість, акцизного збору, інших зборів чи податків з обороту, сум наданих знижок, повернення проданих товарів та інших сум, що підлягають відшкодуванню.

Величина валового і чистого доходу відображається у документі квартальної та річної фінансової бухгалтерської звітності «Звіт про фінансові результати» ф. №2.

Тема 4. ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ

4.1. Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства

Прибуток – це частина додаткової вартості, створеної і реалізованої, готової до розподілу; це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємства. Він є складовою виручки від реалізації та його формування відбувається в міру реалізації продукції (за умови, коли така подія відбувається насправді, тобто коли кошти від покупця надходять на банківський рахунок постачальника).

Прибуток від реалізації продукції залежить від обсягу реалізації продукції та її собівартість. На зміну обсягу реалізації впливають: зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції, частки прибутку в ціні продукції (рентабельність). Окрім цього, зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції змінюють, в свою чергу, собівартість виготовленої продукції.

Прибуток від реалізації продукції = обсяг реалізації – собівартість продукції

Виділяють такі *види прибутку підприємства*:

- валовий прибуток від реалізації продукції;

- фінансові результати (прибуток) від операційної діяльності;
- фінансові результати (прибуток) від звичайної діяльності до оподаткування;
- фінансові результати (прибуток) від звичайної діяльності;
- прибуток від надзвичайних подій
- чистий прибуток;
- нерозподілений прибуток.

Валовий прибуток – це різниця між чистим доходом від реалізації продукції і її собівартістю.

Прибуток від операційної діяльності – це валовий прибуток, скоригований на різницю інших операційних доходів та операційних витрат;

Інші операційні доходи відображають суми від операційної діяльності, крім валового доходу (виручки) від реалізації продукції.

Операційні витрати – адміністративні (загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства); *витрати на збут* (витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції, на рекламу, транспортування продукції тощо); *інші операційні витрати* (собівартість реалізованих виробничих запасів, сумнівні (безнадійні) борги та втрати від знецінення запасів, втрати від операційних курсових різниць, економічні санкції та інші операційні витрати, що не включаються до собівартості продукції).

Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування – це операційний прибуток, скоригований на величину фінансових та інших доходів (доходи від фінансової та інвестиційної діяльності) і фінансових та інших витрат (сплата відсотків на позиковий капітал, втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів, інші витрати і втрати, на пов'язані з операційною діяльністю).

Прибуток від звичайної діяльності – це прибуток після сплати податку на прибуток. В окремих випадках його величина коригується на суму оподаткованого надзвичайного прибутку, який може мати місце внаслідок надзвичайної події.

Чистий прибуток – це прибуток, що знаходиться у розпорядженні підприємства.

Без розрахунку собівартості неможливо визначити фінансовий результат виробничо-господарської діяльності підприємства..

Собівартість продукції (робіт, послуг) – це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на виробництво.

Вона поділяється на *виробничу* (прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, загальновиробничі витрати) та *собівартість реалізованої продукції* (виробнича собівартість, нерозподілені постійні загальновиробничі витрати та наднормативні виробничі витрати).

Витрати, які не включаються до виробничої собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) – адміністративні, витрати на збут та інші операційні витрати.

Управління формуванням прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) передбачає розрахунок його планового обсягу. Застосовують три методи такого розрахунку: *прямого розрахунку*; *за показником витрат на одну гривню продукції*; *економічний (аналітичний) метод*.

За методом прямого розрахунку прибуток обчислюють за окремими видами продукції, що виробляється і реалізується. Для цього необхідні наступні дані:

- перелік і кількість продукції відповідної номенклатури (асортименту);
- собівартість одиниці продукції;
- ціна одиниці продукції.

Другий метод (за показником витрат на одну гривню продукції) передбачає використання даних про виробничі витрати та реалізацію продукції за попередній період, а також їх очікувані зміни, що прогнозуються в наступному періоді.

Економічний (аналітичний) метод, на відміну від двох попередніх, дає змогу визначати не лише загальну суму прибутку, а й вплив на неї окремих чинників: обсягу виробництва (реалізації) продукції, її собівартості, рівня оптових цін, рентабельності, асортименту та якості продукції.

За цим методом розрахунок здійснюється окремо за *порівнянною* (продукція, що вироблялася в попередньому періоді) і *непорівнянною продукцією* (не виготовлялася підприємством в попередньому періоді) в плановому періоді.

Розрахунок прибутку за порівнянною продукцією здійснюється в такій послідовності:

- визначається очікуваний базовий прибуток і базова рентабельність продукції;
- порівнянна продукція планового періоду визначається за собівартістю періоду, що передував плановому;
- виходячи з рівня базової рентабельності розраховується прибуток за порівнянною продукцією в плановому періоді;
- визначається вплив окремих чинників на зміну прибутку в періоді, що планується.

Прибуток від випуску (реалізації) непорівнянної продукції може розраховуватись методом прямого рахунку, якщо є відповідні вихідні дані. За браком таких він розраховується для всієї непорівнянної продукції з використанням показника середньої рентабельності продукції по підприємству.

Рентабельність – це співвідношення прибутку з авансованою вартістю або поточними витратами. Рентабельність – відносний показник, який відображає ефективність роботи підприємства; рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках.

Рентабельність окремих видів продукції (робіт, послуг) = ціна і-го виробу – собівартість і-го виробу / собівартість і-го виробу*100%.

Рентабельність продукції (робіт, послуг) = прибуток від реалізації/собівартість продукції (товарів, робіт, послуг)*100%.

Рентабельність виробництва = прибуток / вартість основних і оборотних фондів*100%.

Рентабельність підприємств, організацій, установ = загальний прибуток / авансована вартість.

4.2. Розподіл і використання прибутку

У розподілі прибутку можна виділити два етапи. *Перший етап* – розподіл загального прибутку. Учасниками тут є держава та підприємство – *прибуток від звичайної діяльності до оподаткування*. *Другий етап* – це розподіл і використання прибутку, що залишився в розпорядженні підприємств після здійснення платежів до бюджету – *чистий прибуток*. На цьому етапі можуть створюватись за рахунок прибутку цільові фонди для фінансування відповідних витрат.

Чистий прибуток (нерозподілений прибуток), одержаний після сплати податків, залишається у повному розпорядженні підприємства, яке відповідно до установчих документів визначає напрями його використання. Головні принципи його розподілу закріплені статутом підприємства. Чистий прибуток використовується для формування:

- *фонду нагромадження* (реінвестований прибуток) – утворення резервного фонду, фонду розвитку виробництва, інвестиційні потреби;
- *фонду споживання* – виплати власникам, акціонерам, матеріальні заохочення персоналу за результатами роботи, вирішення соціальних потреб.

В окремих випадках підприємства в результаті своєї діяльності зазнають збитків. За рахунок нерозподіленого прибутку минулих років покривається збиток звітного періоду, а за умови недостатньої суми такого прибутку, використовуються кошти з резервного чи додаткового капіталу. Сума непокритого збитку зменшує власний капітал.

Резервний капітал створюється з метою усунення можливих тимчасових фінансових ускладнень і забезпечення нормальної роботи підприємства. Його величина визначається засновницькими документами у вигляді відсотка від розміру статутного капіталу, але не менше 25 %. Розмір щорічних відрахувань теж передбачається установчими документами, але він не може бути меншим 5% суми чистого прибутку.

Кошти резервного капіталу використовуються на додаткові витрати виробничого і соціального розвитку підприємства, на поповнення його оборотних коштів, покриття збитків, на виплату гарантованих дивідендів за

привілейованими акціями (у випадку недостатності прибутку) та інші заходи, передбачені засновницькими документами.

Тема 6. ОБОРОТНІ КОШТИ ТА ЇХ ОРГАНІЗАЦІЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

6. 1. Сутність, склад і структура оборотних коштів

Оборотні кошти — це активи, які протягом одного виробничого циклу або одного календарного року можуть бути перетворені на гроші. Оборотні кошти та оборотний капітал – поняття ідентичні.

Капітал виступає в трьох формах: грошовій, продуктивній і товарній.

Оборотний капітал проходить три стадії кругообороту: грошову, виробничу й товарну. Кругооборот оборотного капіталу і створення нової вартості відбувається за схемою:

$$Г — Т... В ... Т' — Г',$$

де G — кошти, що авансуються; T — предмети праці (товар); B — виробництво; T' — готова продукція (товар); G' — кошти, отримані від реалізації створеної продукції.

Мету функціонування капіталу буде досягнуто тоді, коли $G' = G + \Delta G$, тобто коли відбудеться приріст грошей проти авансованої суми.

У виробничій сфері оборотний капітал (оборотні кошти) авансується в оборотні виробничі фонди і фонди обігу.

До *виробничих фондів* належать: сировина, основні й допоміжні матеріали, напівфабрикати, паливо, тара, запасні частини для ремонтів, малоцінні і швидкозношувані предмети, незавершене виробництво, напівфабрикати власного виготовлення, витрати майбутніх періодів.

Фонди обігу — це залишки готової продукції на складі підприємств, відвантажені, але не оплачені покупцями товари, залишки коштів підприємств на поточному рахунку в банку, касі, у розрахунках, у дебіторській заборгованості, а також укладені в короткострокові цінні папери.

Таким чином, *оборотний капітал (оборотні кошти)* — це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку.

Склад оборотних коштів — це сукупність окремих елементів оборотних виробничих фондів і фондів обігу. Склад оборотних коштів у різних галузях господарства може мати певні особливості. Так, у виробничій сфері основні статті оборотних коштів — це сировина, основні матеріали, незавершене виробництво, готова продукція. В окремих галузях промисловості є статті оборотних коштів, що характерні лише для них. Наприклад, у металургійній промисловості в оборотних коштах ураховується змінне обладнання, а в добувних галузях до витрат майбутніх періодів включають витрати на гірничопідготовчі роботи.

Структура оборотних коштів — це питома вага вартості окремих статей оборотних виробничих фондів і фондів обігу в загальній сумі оборотних коштів. Структура оборотних коштів має значні коливання в окремих галузях господарства. Вона залежить від складу і структури витрат на виробництво, умов поставок матеріальних цінностей, умов реалізації продукції (виконаних робіт, наданих послуг), проведення розрахунків.

6.2. Організація оборотних коштів підприємств. Необхідність та сутність нормування оборотних коштів

Оборотні кошти поділяються на *оборотні кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди*, та *оборотні кошти, авансовані у фонди обігу*.

Такий розподіл оборотних коштів зумовлений наявністю в кругообороті коштів двох самостійних сфер — сфери виробництва і сфери обігу. Зростання питомої ваги оборотних коштів, розміщених у сфері виробництва, свідчить про ефективніше використання оборотного капіталу.

Залежно від методів планування оборотні кошти поділяються на *нормовані* та *ненормовані*. Необхідність розподілу оборотних коштів на нормовані й ненормовані впливає з економічної доцільності досягнення найліпших результатів за найменших витрат.

До *нормованих оборотних коштів належать* оборотні кошти у виробничих запасах, незавершеному виробництві та витратах майбутніх періодів, у залишках готової продукції на складах підприємств. *Ненормовані оборотні фонди* включають фонди обігу за винятком готової продукції на складі.

Визначення потреби в оборотних коштах передбачає врахування багатьох факторів, що впливають на господарську діяльність підприємств. На підприємствах виробничої сфери до них належать:

- умови постачання підприємств товарно-матеріальними цінностями: кількість постачальників, строки поставки, розмір транзитних партій, кількість найменувань матеріальних цінностей, форми розрахунків за матеріальні цінності;
- організація процесу виробництва: тривалість виробничого циклу, характер розподілу витрат протягом виробничого циклу, номенклатура випущеної продукції;
- умови реалізації продукції: кількість споживачів готової продукції, їх місцезнаходження, призначення продукції, умови її транспортування, форми розрахунків за відвантаженою продукцією.

У разі заниження розміру оборотних коштів можливі перебої в постачанні й виробничому процесі, зменшення обсягу виробництва та прибутку, виникнення прострочених платежів і заборгованості, інші негативні явища в господарській діяльності.

Надлишок оборотних коштів призводить до накопичування надмірних запасів сировини, матеріалів; послаблення режиму економії; створення умов для використання оборотних коштів не за призначенням.

Визначення планової потреби в оборотних коштах передбачає розробку норм відносно тривалої дії і нормативів на конкретний період — рік (як правило), півріччя, квартал.

На практиці використовується два методи визначення потреби в оборотних коштах: *прямий і економічний*.

Метод прямого розрахунку передбачає розробку обґрунтованих норм і нормативів на кожному підприємстві з урахуванням багатьох факторів, які

пов'язані з особливостями постачання, виробництва та реалізації продукції. Такий підхід дає змогу зробити розрахунки індивідуальних і сукупного нормативів.

Виробничі запаси створюються на підприємстві для забезпечення безперервного процесу виробництва і реалізації продукції. У складі виробничих запасів найбільшу питому вагу мають сировина, матеріали й покупні напівфабрикати.

Норматив оборотних коштів щодо цих запасів рекомендується визначати за формулою:

$$H = O_B * N,$$

де H — норматив оборотних коштів для сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів, тис.грн.;

O_B — одноденні витрати сировини, матеріалів, напівфабрикатів, тис. грн;

N — норма оборотних коштів, днів.

Одноденне витрачання сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів (O_B) визначається за кошторисом витрат на виробництво IV кварталу планового року, без урахування поворотних відходів, шляхом ділення їх суми на 90.

Норма оборотних коштів (N) (у днях) включає такі елементи: транспортний запас; підготовчий запас; технологічний запас; поточний (складський)запас; гарантійний(страховий)запас.

Транспортний запас визначається як різниця між часом перебування вантажу в дорозі від постачальника до споживача та часом пробігу розрахункових документів, їх оформлення вантажовідправником і обробки банками за місцем знаходження постачальника і споживача.

Підготовчий запас — це час для прийняття, розвантаження, сортування, складування матеріалів, проведення аналізу.

Технологічний запас включає час на підготовчі операції (сушіння лісоматеріалів, подрібнення брухту, розкрюювання матеріалів), якщо вони не є складовою виробничого циклу. Норма технологічного запасу визначається конкретними умовами роботи кожного підприємства і тривалістю підготовчих операцій.

Поточний запас — норма оборотних коштів у частині поточного запасу, що залежить від частоти та ритмічності поставок матеріалів, рівномірності їх споживання у виробництві. Що частіше вони надходять на адресу споживача, то меншим буде поточний запас. Інтервал поставок визначається на підставі договорів із постачальниками або з фактичних-даних про надходження за попередній період. Поточний запас рекомендується брати в розмірі 50 % середнього інтервалу між поставками.

Гарантійний (страховий) запас створюється з метою запобігання наслідкам можливих перебоїв у постачанні: порушення умов постачання або затримки вантажу в дорозі; зміни постачальником строків відвантаження в межах, що допускаються особливими умовами постачання чи договором. Норма оборотних коштів на страховий запас установлюється, як правило, в межах 50 % поточного запасу.

Особливість визначення потреби в оборотних коштах *економічним методом* полягає в тім, що норматив на поточний рік ділять на дві частини. *До першої частини* відносять нормативи оборотних коштів за статтями, розмір яких прямо залежить від обсягу витрат на виробництво: сировина, основні матеріали, покупні напівфабрикати, допоміжні матеріали, тара, незавершені виробництво та готова продукція (*виробничий норматив*). *До другої частини* включають ті статті нормованих оборотних коштів, розмір яких прямо не залежить від зміни витрат на виробництво: запасні частини для ремонтів устаткування, малоцінні і швидкозношувані предмети, витрати майбутніх періодів (*невиробничий норматив*).

Для визначення нормативу оборотних коштів на плановий рік виробничий норматив збільшується відповідно до темпів зростання виробничої програми в плановому періоді, а невиробничий норматив – на 50 % від зростання виробничої програми.

Отримана загальна сума нормативу зменшується на суму коштів, що вивільняються в результаті планового (прогнозованого) прискорення оборотності оборотних коштів.

На відміну від методу прямого розрахунку, який є досить трудомістким, економічний метод не потребує виконання складних розрахунків.

6.3. Джерела формування оборотних коштів

Джерела формування оборотних коштів:

- власні та прирівнені до них (сталі пасиви);
- залучені.

Власний оборотний капітал відіграє важливу роль в організації кругообороту грошових фондів, забезпечує майнову й оперативну самостійність, фінансову стійкість підприємства. Він формується за рахунок пайових внесків членів-засновників, внесків іноземних учасників (для спільних підприємств), цільового фінансування і цільових надходжень, надходжень від емісії цінних паперів, відрахування від при чистого прибутку у фонди спеціального призначення, власне чистий прибуток.

До коштів, які можна прирівняти до власних, належать *сталі пасиви*. Це кошти цільового призначення, які в результаті певної системи грошових розрахунків постійно перебувають у господарському обороті підприємств, а проте йому не належать. До їх використання за призначенням вони в сумі мінімального залишку є джерелами формування оборотних коштів підприємства.

Сталі пасиви — це мінімальна (стійка) заборгованість із заробітної плати працівникам, відрахувань на обов'язкове державне пенсійне страхування, на соціальне страхування, резерв майбутніх платежів, авансування покупців (замовників). Відображаються вони в I розділі пасиву балансу підприємства.

З метою повнішого залучення фінансових ресурсів і якісного управління ними підприємства мають змогу планувати сталі пасиви, тобто це джерело, по суті, є планованою кредиторською заборгованістю. Так, розмір мінімальної заборгованості із заробітної плати залежить від часу її виплати і терміну, за який вона виплачується – чим більший розрив між терміном виплати заробітної плати і кінцевою датою виплати, тим більше коштів підприємство може використати в господарському обороті.

Формувати оборотні кошти лише за рахунок власних джерел нині економічно недоцільно, оскільки це знижує можливості підприємства щодо фінансування власних витрат і збільшує ризик виникнення його фінансової нестабільності.

Як правило, підприємство залучає фінансові ресурси у вигляді короткострокових кредитів банку та інших кредитів, комерційного кредиту, кредиторської заборгованості.

Призначення *банківських кредитів* — фінансування витрат, пов'язаних з придбанням основних і поточних активів, із сезонними потребами підприємства, тимчасовим збільшенням виробничих запасів, із виникненням (збільшенням) дебіторської заборгованості, податковими платежами та іншими зобов'язаннями. Кредити банку дають змогу органічно пов'язати всі джерела оборотних коштів і справляють активний вплив на раціональне формування запасів сировини, матеріалів, готової продукції та інших видів матеріальних цінностей.

До залучених належать *кошти інших кредиторів*, які надаються підприємствам у позичку під певний відсоток на термін до одного року з оформленням векселя чи іншого боргового зобов'язання.

Досить поширеною формою залучення коштів інших суб'єктів господарювання є *комерційний кредит*. Він використовується підприємствами за браком фінансових ресурсів у покупця (споживача) і неможливості розрахуватися з постачальником. У цьому разі виникає необхідність відкладання платежів. Якщо постачальник погоджується на це, то від споживача замість грошей за поставлену продукцію він одержує вексель чи інше боргове зобов'язання.

Загалом кредиторська заборгованість належить до позапланових залучених джерел формування оборотних коштів, її породжує брак власних оборотних коштів. Кредиторська заборгованість є допустимою (нормальною), якщо її зумовлено чинним порядком розрахунків. Наприклад, заборгованість постачальникам за розрахунковими документами, термін оплати яких не настав, за невідфактурованими поставками. Однак на підприємстві може бути і прострочена кредиторська заборгованість, що утворюється внаслідок порушення покупцями порядку і термінів оплати розрахункових документів.

6.4. Визначення наявності й ефективності використання оборотних

КОШТІВ

До показників, що характеризують стан оборотних коштів, можна віднести коефіцієнт реальної вартості оборотних коштів у майні підприємства ($K_{рв}$). Цей показник визначається як відношення вартості оборотних коштів до вартості майна підприємства:

$$K_{рв} = \frac{\Phi_m}{M},$$

де Φ_m — фактична наявність (вартість) оборотних коштів, грн.;

M — вартість майна підприємства, грн.

Коефіцієнт реальної вартості оборотних коштів показує, яка частка в майні підприємства їм належить. З огляду на тип виробництва, вид продукції та інші чинники ця частка може бути різною. Але бажано, щоб вона забезпечувала можливість ритмічного, безперебійного виробництва і, у разі необхідності, швидкої ліквідності оборотних активів.

Для характеристики ефективності використання оборотних коштів на підприємствах використовуються різноманітні показники, найважливішим з яких є *швидкість обороту*, тобто період, за який оборотні кошти підприємства здійснюють один оборот, проходячи всі стадії кругообороту на підприємстві (обчислюється в днях):

$$O = \frac{C \cdot T}{P},$$

де O — термін обороту оборотних коштів, днів:

C — середня вартість оборотних коштів, грн:

T — тривалість періоду, за який обчислюється оборотність, днів:

P — обсяг реалізованої продукції, грн.

Середню вартість оборотних коштів можна розрахувати як середню арифметичну або середню хронологічну, використовуючи дані того періоду (рік, півріччя, квартал тощо), щодо якого визначається оборотність, вона дорівнюватиме сумі оборотних коштів на початок і кінець періоду, поділений на 2.

Термін обороту виробничих запасів відображає час перетворення товарно-матеріальних цінностей на готову продукцію:

$$O_{В.з.} = \frac{C_{В.з.} \cdot T}{P_c}$$

де $O_{В.з.}$ — термін обороту виробничих запасів, днів;

$C_{В.з.}$ — середня вартість виробничих запасів, грн.;

P_c — обсяг реалізованої продукції за собівартістю, грн.

Тривалість обороту дебіторської заборгованості відображає середній термін отримання платежу:

$$O_{Д.з.} = \frac{Д_з \cdot T}{P}$$

де $O_{Д.з.}$ — термін обороту дебіторської заборгованості, днів;

$Д_з$ — дебіторська заборгованість, грн.;

P — обсяг реалізованої продукції, грн.

Тривалість обороту кредиторської заборгованості відображає час, за який можна покрити кредиторську заборгованість:

$$O_{К.з.} = \frac{К_з \cdot T}{P}$$

де $O_{К.з.}$ — термін обороту кредиторської заборгованості, днів;

$К_з$ — кредиторська заборгованість, грн.

Тривалість обороту грошових коштів підприємства відображає час їхнього функціонування, починаючи з авансування в предмети праці і завершуючи отриманням виручки від реалізації продукції. При цьому враховуються терміни обороту виробничих запасів, дебіторської і кредиторської заборгованості:

$$O_{Г.к.} = O_{Вз} + O_{Дз} + O_{Кз}$$

де $O_{Г.К.}$ — термін обороту грошових коштів, днів.

Для характеристики ефективності використання оборотних коштів використовується *коефіцієнт оборотності* (K_0), що визначається за формулою:

$$K_0 = \frac{P}{C},$$

де C — середня вартість оборотних коштів, грн.;

P — обсяг реалізованої продукції, грн.

Цей показник характеризує кількість оборотів оборотних коштів за період, що аналізується. Що більше оборотів здійснюють оборотні кошти, то ліпше вони використовуються.

Він характеризує участь оборотних коштів у кожній гривні реалізованої продукції. Що менше оборотних коштів припадає на 1 грн. обороту, то ліпше вони використовуються.

Для характеристики ефективності використання оборотних коштів можуть використовуватись *коефіцієнт ефективності (рентабельності оборотних коштів)*:

$$P = \frac{\Pi}{C} \cdot 100\%,$$

де C — середня вартість оборотних коштів;

Π — прибуток від реалізації продукції.

Поліпшення використання оборотних коштів підприємств і підвищення ефективності виробництва можна досягти через:

- 1) скорочення виробничих запасів товарно-матеріальних цінностей у зв'язку з переходом на оптову торгівлю та прямі економічні зв'язки з постачальниками;
- 2) прискорення оборотності оборотних коштів за рахунок реалізації непотрібних товарно-матеріальних цінностей;
- 3) скорочення терміну оборотності дебіторської заборгованості;
- 4) збільшення терміну оборотності кредиторської заборгованості.

Поліпшення використання оборотних коштів вивільняє їх. Це вивільнення може бути *абсолютним і відносним*.

Абсолютне вивільнення оборотних коштів — це пряме скорочення потреби в оборотних коштах проти попереднього періоду за одночасного збільшення обсягу виробництва (реалізації).

Відносне вивільнення оборотних коштів — це різниця між потребою в оборотних коштах підприємства, розрахованою на підставі планової чи фактичної оборотності звітного року і сумою оборотних коштів, з якою виконано виробничу програму наступного за звітним року

Залежно від розміщення, умов організації виробництва й реалізації продукції оборотні кошти мають різний *рівень ліквідності*, а отже, і ризик використання. Найліквіднішими є кошти в касі, на поточних і валютних рахунках в установах банку, вкладені в цінні папери. Менш ліквідною частиною з певним ризиком вкладення вважається відвантажена продукція і дебіторська заборгованість покупців. Остання, у свою чергу, може бути менш чи більш ліквідною. Це стосується строкової і простроченої дебіторської заборгованості за відвантажену продукцію. Найменш ліквідними і з найбільшим ризиком вкладення є оборотні кошти в незавершеному виробництві; у витратах майбутніх періодів; у виробничих запасах, у готовій продукції (що її не відвантажено). Це пояснюється тим, що саме ця частина оборотних коштів є найвіддаленішою від моменту реалізації і більше залежить від змін кон'юнктури ринку, інфляційних процесів тощо.

Ліквідність оборотних коштів загалом визначається як відношення оборотних активів до короткострокових зобов'язань. Такий показник називається коефіцієнтом *загальної ліквідності покриття*, характеризує ступінь достатності оборотних коштів для погашення короткострокових боргів. Значення коефіцієнта менше одиниці означає, що структура балансу незадовільна, а підприємство неплатоспроможне.

Тема 7. КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

7.1. Основи кредитування підприємств

З економічного погляду *кредит* — це форма позичкового капіталу (в грошовій або товарній формах), що надається на умовах повернення, строковості, платності та обумовлює виникнення кредитних відносин.

Суб'єктами кредитних відносин можуть бути будь-які самостійні підприємства. Кредитні відносини характеризуються тим, що їх суб'єктами є дві сторони: одна з них у рамках конкретної кредитної угоди називається *кредитором*, інша — *позичальником*. Грошові чи товарно-матеріальні цінності, витрати або виконана робота та надані послуги, щодо яких укладається кредитний договір, є *об'єктом кредиту*.

Основними об'єктами короткострокового кредитування в оборотні кошти є:

- виробничі запаси (сировина, основні й допоміжні матеріали, запасні частини, паливо, інструмент);
- незавершене виробництво та напівфабрикати власного виробництва;
- витрати майбутніх періодів (сезонні витрати, витрати на освоєння випуску нових виробів тощо);
- готова продукція і товари;
- платіжні та розрахункові операції з постачальниками й покупцями.

Об'єктами *довгострокового та середньострокового кредитування* є капітальні вкладення, пов'язані з реконструкцією підприємства, його технічним переозброєнням, упровадженням нової техніки, удосконаленням технології виробництва, а також інші витрати, що ведуть до збільшення вартості основних засобів. До таких кредитів підприємства вдаються, якщо відчувають брак власних коштів, призначених на такі цілі, а саме: прибутку й амортизаційних відрахувань.

Кредиторами підприємств можуть бути:

- банки та спеціалізовані фінансово-кредитні інститути (банківський, лізинговий кредити);
- підприємства (комерційний кредит);
- держава (державний кредит, який надається через уповноважені банки);

— міжнародні фінансово-кредитні установи (відкриття кредитних ліній через уповноважені банки).

Види кредиту:

- банківський;
- комерційний;
- державний;
- лізинговий.

Банківський кредит - - це економічні відносини між кредитором та позичальником з приводу надання коштів банком підприємству на умовах терміновості, платності, повернення, матеріального забезпечення. Банківський кредит надається суб'єктам господарювання всіх форм власності на умовах, передбачених кредитним договором.

Комерційний кредит — це економічні, кредитні відносини, які виникають між окремими підприємствами.

Державний кредит — це економічні, кредитні відносини між державою та суб'єктами господарювання.

Лізинговий кредит — це стосунки між суб'єктами господарювання, які виникають за необхідності орендування майна (майновий кредит або лізинг-кредит).

Банківський та державний кредити надаються підприємствам у грошовій формі, лізинговий та комерційний — у товарній. Банківський та державний кредити погашаються в грошовій формі, комерційний – переважно в грошовій формі, а лізинговий кредит може погашатися в грошовій, товарній та змішаній формах.

Залежно від *мети використання* розрізняють кредити, що спрямовані на фінансування:

- оборотних коштів;
- основних засобів.

За терміном надання розрізняють короткострокові – термін надання позички не перевищує одного року, середньострокові(від одного до трьох років), довгострокові кредити (понад три роки).

Залежно від забезпечення кредити поділяють на:

- забезпечені – заставою може виступати рухоме та нерухоме майно, цінні папери, товарно-матеріальні цінності, дебіторська заборгованість тощо.
- незабезпечені (бланкові);
- гарантовані чи поручительство третьої особи (використовуються лише за надання кредиту надійним підприємствам або в разі прийняття в забезпечення гарантій Уряду України, надійних банків тощо).

7.2. Банківське кредитування підприємств

Нині найпоширенішим видом кредиту є банківський. За такого кредитування підприємство виступає тільки в ролі позичальника. Підприємства отримують кредити на умовах терміновості, повернення, цільового характеру, забезпечення, платності.

Залежно від цільового спрямування кредит може надаватися на:

- фінансування оборотного капіталу;
- фінансування основного капіталу;
- викуп приватизованого підприємства.

Чинне українське законодавство забороняє надавати підприємствам кредити на покриття збитків від господарської діяльності, на формування і збільшення статутних фондів банків, 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.

Залежно від відсоткової ставки підприємства можуть одержувати кредити з плаваючою і фіксованою відсотковою ставкою.

Підприємства можуть одержувати в банках кредити як у національній, так і в іноземній валюті. Для одержання кредитів у іноземній валюті від іноземних кредиторів підприємство мусить мати відповідний дозвіл Національного банку України.

Строковий кредит — це незабезпечений кредит, який надається повністю і негайно після укладення кредитної угоди. Погашається він або періодичними внесками, або одноразовим платежем наприкінці терміну.

Кредитна лінія — це згода банку надавати кредит протягом певного часу в розмірах, які не перевищують заздалегідь обумовленої суми.

Кредитна лінія відкривається, як правило, на рік, але її можна відкрити й на коротший період. Відкрита кредитна лінія дає змогу оплатити за рахунок кредиту будь-які розрахункові документи, передбачені кредитною угодою, що укладається між підприємством та банком. Кредитну лінію відкривають підприємствам зі стійким фінансовим становищем та доброю репутацією.

Сезонна кредитна лінія відкривається за періодичного браку оборотних коштів, пов'язаних із сезонністю виробництва або з необхідністю створення запасів товарів на складі. Погашення боргу й відсотків здійснюється одноразовим платежем. У разі відкриття сезонної кредитної лінії банк в обов'язковому порядку вимагає від підприємства забезпечення.

Для підприємства в комерційному банку може бути відкритий спеціальний позичковий рахунок - *контокорент* (італ. conto corrente - поточний рахунок) — єдиний рахунок – поєднання позичкового з поточним, – на якому враховуються всі операції підприємства – оплата розрахункових документів і зарахування виручки від реалізації. Тобто, на контокорентному рахунку відображуються, з одного боку, погашення кредиту банку та платежі з доручення підприємства (за умови недостатньої суми власних грошових засобів банк кредитує клієнта в межах суми, обумовленої кредитним договором), з другого - кошти, які надходять на користь підприємства (виручка від реалізації продукції, наданий кредит та інші

надходження). Відкриваючи контокорентний рахунок підприємству, банк визначає ліміт кредиту, який може бути протягом року переглянутий за згодою сторін.

Якщо величина використаних підприємством позичкових коштів виходить за встановлені межі кредиту, то цю частину кредиту називають *овердрафт*. За дебетового сальдо контокорентного рахунка банк за використані ним кошти сплачує підприємству відсотки, як правило, у розмірі ставки на вклади до запитання. За кредитового сальдо - навпаки, підприємство сплачує банку відсотки в розмірі, що перевищує середньо ринкову.

Кредит під облік векселів (обліковий кредит) — це короткостроковий кредит, який банківська установа надає пред'явнику векселів, обліковуючи (скуповуючи) їх до настання строку виконання зобов'язань за ними і сплачуючи пред'явнику номінальну вартість векселів за мінусом дисконту.

Онкольний кредит (від англ. – on call – за вимогою) є різновидом контокоренту і видається, як правило, під заставу товарно-матеріальних цінностей або цінних паперів. У межах забезпеченого кредиту банк оплачує усі рахунки клієнт, одержуючи право погашення кредиту на першу вимогу за рахунок коштів, що надійшли на рахунок клієнта, за їх недостатньої кількості – шляхом реалізації застави. Процентна ставка тут нижча, ніж по термінових позичках.

До кредитно-гарантійних послуг, що надаються підприємствам банками, належать:

- акцептний кредит;
- авальний кредит.

Акцептний кредит — це позичка, яка передбачає акцептування банком інкасованої підприємством-позичальником тратти за умови, що підприємство надає в розпорядження банку вексель до строку його оплати.

Особливість акцептного кредиту полягає в тім, 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 виконає своїх

зобов'язань. Акцептний кредит має короткостроковий характер і використовується для фінансування оборотних засобів підприємства, переважно, у сфері зовнішньої торгівлі. Цей кредит дешевший за вексельний, оскільки підприємство сплачує банку лише комісійні за акцепт векселя.

Авальний кредит — це позичка, 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. Банк одержує комісійні, розмір яких залежить від виду вимог, що впливають із гарантії, а також терміну дії гарантії. Крім того, за наданий кредит стягується відсоток за діючими ставками.

Ломбардний кредит здійснюється у формі банківського кредиту під заставу депонованих у банк цінних паперів. У заставу приймаються цінні папери, що котируються на фондовій біржі. Сума кредиту становить від 50 % до 90 % їх курсової вартості, термін – до трьох місяців.

До послуг кредитного характеру, що надаються банками підприємствам, належить *факторинг* - система фінансування, за умовами якої підприємство—постачальник товарів перевідступає 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 підприємства-постачальника за відвантажену продукцію, тобто передавання банкові постачальником права вимагати платежі з покупця продукції.

Підприємству відкривається факторинговий рахунок, де здійснюється облік усіх операцій з факторингу. Факторингом переважно користуються малі та середні підприємства, оскільки їм частіше бракує оборотних коштів.

Для надання кредиту важливе значення має оцінка кредитоспроможності позичальника, яка оцінюється на основі системи показників, які відображають розміщення і джерела оборотних коштів, результати фінансової діяльності.

7.3. Небанківське кредитування підприємств

Комерційний кредит — це відповідна кредитна угода між двома підприємствами — продавцем (кредитором) і покупцем (позичальником). Інструментом комерційного кредиту традиційно є вексель, що визначає фінансові зобов'язання позичальника стосовно кредитора. Мета комерційного кредиту - прискорення процесу реалізації товарів і отримання закладеного в них прибутку. Відсоток за комерційним кредитом входить у ціну товару та суму векселя і, як правило, є меншим, ніж за банківським.

Для прискорення реалізації товарів і перетворення товарного капіталу на грошовий застосовують *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 відповідний термін. Якщо оплату здійснено покупцем своєчасно, то ціна товару зменшується на суму торгової знижки. Розмір знижки підприємство-кредитор визначає самостійно. Величина сконто визначається у відсотках, диференціюється залежно від строку оплати кредиту й орієнтується на чинний рівень відсоткових ставок.

Консигнація — застосовується здебільшого за реалізації нових товарів, попит на які важко передбачити. Суть консигнації полягає в тому, що роздрібна торгівля може одержувати товарно-матеріальні цінності без конкретного зобов'язання. Це означає, що оплата товару здійснюється тільки за умови його реалізації. Коли попиту на новий товар не буде, товар повертають підприємству-виробнику.

Лізинг — це довгостроковий кредит, який надається в товарній формі лізингодавцем лізингоодержувачу. *Суб'єктами кредитних відносин* виступають: у ролі кредитора — *лізингодавець*, позичальника — *лізингоодержувач*. *Об'єктом лізингу* може бути будь-яке нерухоме майно, що його можна віднести до основних фондів, яке не заборонене до вільного продажу на ринку і щодо якого немає

обмежень на передавання в лізинг (оренду) – машини та обладнання, засоби обчислювальної техніки, виробничі будівлі та споруди, інші основні фонди.

Класичному лізингу притаманний тристоронній характер взаємовідносин: лізингодавець, лізингоодержувач, постачальник.

Лізингодавець - суб'єкт підприємницької діяльності, що передає в користування об'єкти лізингу згідно з орендним договором (лізингові компанії, комерційні банки, філії, підрозділи підприємств—виробників обладнання, державні й місцеві органи (комітети з управління майном; відділи постачання).

Лізингоодержувач суб'єкт підприємницької діяльності, який отримує в користування об'єкти лізингу за договором (юридичні та фізичні особи, що здійснюють підприємницьку діяльність).

Постачальник лізингового майна — суб'єкт підприємницької діяльності, який виготовляє машини, обладнання тощо і (або) передає власне майно, яке є об'єктом лізингу. Розрізняють два основні види лізингу — *фінансовий* і *оперативний (операційний)*. *Фінансовий лізинг* належить до фінансових операцій і передбачає оренду об'єкта основних засобів на термін, більший або рівний терміну його корисного використання з правом наступного викупу об'єкта лізингу. *Оперативний лізинг* припускає можливість кількарізного здавання устаткування в оренду, причому право власності не переходить до орендаря. Оперативний лізинг укладається на термін, менший за амортизаційний період майна, взятого в оренду. Після закінчення договору об'єкт лізингу повертається лізингодавцеві або знову здається в оренду.

Важливим аспектом лізингового договору є *лізингова плата*. Лізингова плата залежить від виду основних засобів, строку лізингу та інших умов договору. Її сума, як правило, є фіксованою і вноситься однаковими частинами протягом усього терміну дії договору.

Тема 8. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

8.1. Сутність основних засобів та їх відтворення

Основні засоби — це матеріальні активи, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) котрих становить понад один рік і які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва чи постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам, для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій (або використання в процесі операційного циклу, якщо він триваліший за один рік).

Згідно з податковим законодавством щодо нарахування амортизації основні засоби поділяються на *виробничі* та *невиробничі основні фонди*.

Виробничі основні фонди є частиною основних засобів, яка бере участь у процесі виробництва тривалий час, зберігаючи при цьому натуральну форму. Вартість основних виробничих фондів переноситься на вироблений продукт поступово, частинами, у міру використання. Поновлюються основні виробничі фонди через капітальні інвестиції.

Невиробничі основні фонди — це житлові будинки та інші об'єкти соціально-культурного й побутового обслуговування, які не використовуються в господарській діяльності, але перебувають на балансі підприємства.

На відміну від виробничих невикористані основні фонди не беруть участі в процесі виробництва і не переносять своєї вартості на вироблений продукт. Відтворюються вони тільки за рахунок прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства.

Первісна вартість об'єкта основних засобів (фактична собівартість) – це ціна придбання плюс сума усіх витрат, пов'язаних з доведенням його до стану придатного до експлуатації.

Справедлива вартість – це вартість обміну подібними активами між обізнаними, незалежними і зацікавленими сторонами.

Переоцінена або відновна вартість – це вартість основного засобу в сучасних умовах, вартість після індексації.

Залишкова вартість – це первісна вартість за мінусом суми зносу.

Відтворення основних засобів - це процес безперервного їх поновлення. Розрізняють *просте* та *розширене відтворення*.

За простого відтворення основних засобів здійснюється заміна окремих зношених частин основних засобів або заміна старого устаткування на аналогічне, тобто в процесі простого відтворення постійно відновлюється попередня виробнича потужність.

Розширене відтворення передбачає кількісне та якісне збільшення діючих основних засобів або придбання нових основних засобів, які забезпечують вищий рівень продуктивності устаткування.

Просте відтворення основних засобів здійснюється у двох формах: 1) заміна зношених або застарілих основних засобів; 2) капітальний ремонт діючих основних засобів. *Джерелом фінансування заміни зношених основних засобів* є нарахована сума амортизації.

За розширеного відтворення кожного наступного циклу здійснюється кількісне і якісне зростання основних засобів. Джерелом фінансування таких змін є використання частини створеного додаткового продукту.

8.2. Показники стану та ефективності використання основних засобів

Показники стану й ефективності використання основних засобів можна об'єднати в три групи, які характеризують: 1) забезпечення підприємства основними засобами; 2) стан основних засобів; 3) ефективність використання основних засобів.

До *показників, які характеризують забезпеченість підприємства основними засобами*, належать: фондомісткість, фондоозброєність, фондovіддача.

Фондовіддача визначається за формулою:

$$\Phi_B = \frac{B_n}{\Phi_k},$$

де Φ_B — фондovіддача основних засобів;

B_n — вартість виробленої продукції за звітний період;

Φ_k — балансова вартість основних засобів на кінець звітного періоду.

Характеризує ефективність використання основних засобів, відображає суму виготовленої продукції на одну гривню основних засобів.

Фондомісткість є величиною, оберненою до фондovіддачі, дає можливість визначити вартість основних засобів на одну гривню виробленої продукції і характеризує забезпеченість підприємства основними засобами. За нормальних умов фондovіддача повинна мати тенденцію до збільшення, а фондovісткість — до зменшення.

Стан основних засобів характеризують через коефіцієнти: зносу основних засобів; придатності; оновлення; вибуття (приросту) основних засобів.

Коефіцієнт зносу характеризує частку вартості основних засобів, що її списано на витрати виробництва в попередніх періодах:

$$K_3 = \frac{Z_0}{\Phi_k},$$

де K_3 — коефіцієнт зносу основних засобів;

Z_0 — сума зносу основних засобів;

Φ_k — балансова вартість основних засобів.

Коефіцієнт придатності основних засобів розраховується за формулами:

$$K_n = 1 - K_3$$

або

$$K_n = 100\% - K_3,$$

де K_n — коефіцієнт придатності основних засобів;

K_3 — коефіцієнт зносу основних засобів.

Коефіцієнт придатності показує, яка частина основних засобів придатна для експлуатації в процесі господарської діяльності.

Коефіцієнти оновлення та вибуття розраховуються за формулами:

$$K_0 = \frac{\Phi_y}{\Phi_k} \qquad K_B = \frac{\Phi_B}{\Phi_k},$$

де K_0 — коефіцієнт оновлення основних засобів;

Φ_y — вартість уведених основних засобів за звітний період;

K_B — коефіцієнт вибуття основних засобів;

$\Phi_в$ — вартість виведених основних засобів за звітний період.

Коефіцієнт оновлення основних засобів характеризує інтенсивність введення в експлуатацію нових основних засобів. Коефіцієнт вибуття показує інтенсивність вибуття основних засобів, тобто рівень вибуття тих основних засобів, які або морально застаріли, або зношені й непридатні для дальшого використання.

Позитивною в діяльності підприємства є ситуація, коли вартість введених у дію основних засобів перевищує вартість основних засобів, що вибули. Для цього розраховується *коефіцієнт приросту основних засобів*.

$$K_p = \frac{\Phi_y - \Phi_в}{\Phi_k}$$

До показників, які характеризують ефективність використання основних засобів, належать: *фондовіддача, рентабельність основних засобів, сума прибутку на одну гривню основних засобів*.

Відносним показником ефективності використання основних засобів є рентабельність. Цей показник визначається за формулою:

$$Pф = \frac{П_з}{\Phi_k} \cdot 100\%$$

де $Pф$ — рентабельність основних засобів;

$П_з$ — загальний прибуток за звітний період;

Φ_k — балансова вартість основних засобів на кінець звітного періоду.

8.3. Знос і амортизація основних засобів

Знос об'єкта основних засобів — це сума амортизації з початку його корисного використання. Розрізняють фізичний і моральний знос.

Фізичний знос — це поступова втрата основними засобами споживної вартості в процесі експлуатації, тобто суто матеріальний знос їхніх окремих елементів.

Моральний знос — це знос основних засобів унаслідок створення нових, більш прогресивних і економічно ефективних машин та устаткування.

Амортизація — це систематичний розподіл вартості основних засобів протягом строку їх корисного використання (експлуатації).

Відповідно до П(С)БО № 7 амортизація основних засобів (крім інших необоротних активів) нараховується із застосуванням таких методів:

1) *прямолінійного*, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на очікуваний період часу використання об'єкта основних засобів;

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 як різниця між одиницею та результатом добування кореня n - степеня з частки від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість, де n — кількість років корисного використання об'єкта;

3) *прискореного 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, яка обчислюється, виходячи зі строку корисного використання об'єкта, і подвоюється;

4) *кумулятивного*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, що амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця очікуваного строку використання об'єкта основних засобів, на суму показників кількості років його корисного використання $(1+2 + 3 + \dots +n)$;

5) *виробничого*, 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), що його підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів.

Припиняється нарахування амортизації, починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття об'єкта основних засобів.

8.4. Сутність і склад капітальних вкладень

Капітальні вкладення — це витрати на створення нових, реконструкцію і технічне переозброєння діючих основних засобів. За допомогою капітальних вкладень здійснюється як просте, так і розширене відтворення основних засобів.

Існують такі основні види капітальних вкладень:

1. На заміну й оновлення устаткування з метою підвищення якості продукції або скорочення витрат на її виробництво.

2. На розширення виробничих потужностей у зв'язку зі збільшенням попиту на продукцію, що виробляється.

3. На створення виробничих потужностей для випуску нових видів продукції.

Рішення щодо об'єктів, їх придбання, виготовлення або вдосконалення приймає підприємство самостійно. На підставі такого рішення визначаються джерела, за рахунок яких здійснюватимуться ці капітальні вкладення. Вони можуть бути як власними, так і залученими. Найприйнятнішим для підприємства є комплексний підхід до вибору джерел фінансування капітальних вкладень.

Власні фінансові ресурси – внески засновників підприємства; амортизаційні відрахування; прибуток, резервний капітал.

Залучені кошти використовуються підприємством за браком власних фінансових ресурсів на капітальні вкладення. До них належать: банківські та інші кредити; кошти, отримані від емісії та реалізації цінних паперів; фінансування з благодійних джерел; іноземні інвестиції.

За рахунок державного бюджету фінансуються *централізовані капітальні вкладення*. Бюджетні кошти надаються підприємствам лише в тому разі, коли об'єкти включено до цільової комплексної програми, затвердженої Кабінетом Міністрів України.

Порядок фінансування капітальних вкладень залежить від способу проведення капітальних робіт. За *підрядного способу* будівництво об'єктів здійснюється відповідними підрядними організаціями.

Господарський – будівництво невеликих об'єктів, реконструкції та розширення діючих підприємств. Цей спосіб відрізняється від підрядного тим, що

підприємство самостійно, власними силами здійснює будівельно-монтажні роботи, тобто об'єднує функції і замовника, і підрядчика.

8.6. Фінансування витрат на поліпшення основних засобів

Поліпшення стану основних засобів передбачає їх ремонт.

Поточний ремонт здійснюється для забезпечення роботи основних засобів і полягає в усуненні окремих поломок основних засобів і заміні або відновленні їх окремих частин.

Середній ремонт провадиться для часткового відновлення основних засобів із заміною деталей, вузлів обмеженої номенклатури, яка визначається технічною документацією.

Капітальний ремонт машин, устаткувань провадиться для відновлення їхнього виробничого ресурсу. При цьому здійснюється, як правило, повне розбирання машини або верстата, виявлення дефектів, контроль технічного стану, власне ремонт, складання устаткування після ремонту, його регулювання та випробування.

Підприємства (незалежно від підпорядкування і форм власності) протягом звітного періоду мають право витрати на всі види ремонтів віднести до валових витрат у сумі, що не перевищує 10 % сукупної балансової вартості групи основних засобів на початок звітного року. Витрати на ремонт, що перевищують зазначену суму, відносять на збільшення балансової вартості групи основних засобів, до якої належить об'єкт, який ремонтували.

Відповідно до П(С)БО № 7 «Основні засоби» балансова вартість основних засобів збільшується на суму витрат, пов'язаних із поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), що веде до збільшення майбутніх економічних вигод, котрі очікуються від використання об'єкта.

Тема 9. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

9.1. Суть, необхідність та завдання оцінки фінансового стану підприємства

Оцінка фінансового стану підприємства передбачає визначення економічного потенціалу суб'єкта господарювання або, іншими словами, вона дає змогу забезпечити ідентифікацію його місця в економічному середовищі. Оцінка майнового та фінансово-економічного стану підприємства створює необхідну інформаційну базу для прийняття різноманітних управлінських та фінансових рішень щодо проблемних питань купівлі-продажу бізнесу, напрямків виробничого розвитку, залучення чи здійснення інвестицій тощо.

Фінансовий стан підприємства - комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі вище згадані види діяльності підприємства.

Оцінка фінансового стану підприємства має здійснюватись шляхом обчислення системи економічних показників, які характеризують фінансово-господарське становище суб'єктів господарювання, основними з яких є: показники оцінки майнового стану, показники ліквідності та платоспроможності, показники фінансової стійкості, показники прибутковості рентабельності.

На основі вивчення різноманітних методик аналізу фінансового стану підприємства його доцільно здійснювати у такій послідовності:

- аналіз активів підприємства та джерел їх утворення (пасивів) підприємства;
- аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства;
- аналіз фінансових результатів діяльності підприємства;
- оцінка ділової активності підприємства;

- аналіз фінансової стійкості підприємства;

В основі оцінки фінансового стану лежить аналіз фінансової звітності.

Фінансова звітність підприємства включає такі форми:

- Баланс (звіт про фінансовий стан) (форма №1).
- Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) (форма №2).
- Звіт про рух грошових коштів (форма №3).
- Звіт про власний капітал (форма №4).
- Примітки до річної фінансової звітності (форма №5).

Активи і зобов'язання підприємства відображаються в його балансі (Звіт про фінансовий стан) - (форма №1).

Звіт про фінансові результати містить інформацію про доходи, витрати та фінансові результати діяльності підприємства (Звіт про сукупний дохід) - (форма №2).

9.2. Аналіз активів підприємства та джерел їх утворення (пасивів)

Аналіз активів підприємства, реальна оцінка змін, що відбулися в складі та структурі його майна, є важливим етапом у характеристиці фінансового стану підприємства.

Стабільність майнового стану підприємства залежить від правильності та доцільності вкладення фінансових ресурсів у активи, тому для його оцінки необхідно вивчити передусім склад, структуру майна та джерела його утворення, а також причини їх зміни. Особлива увага при цьому приділяється вивченню причин, які негативно впливають на фінансовий стан підприємства.

Основні напрямки оцінки майнового стану підприємства полягають у наступному: за даними балансу визначається вартість усього майна підприємства (підсумок активу балансу - валюта балансу) і сума джерел утворення (підсумок пасиву балансу) цього майна на певну звітну дату. Далі визначається відхилення за кожним видом майна і джерел його утворення порівнянням даних на кінець і на початок звітного періоду.

Для вивчення структурних змін необхідно додатково визначити питому вагу кожного виду майна в загальній валюті балансу і вивчити причини змін структури

майна і джерел його утворення, що надасть можливість установити, якою мірою підприємство може спиратися на власні кошти і скільки треба позичити, а також наскільки ефективно використовуються власні й позичені кошти. З цією метою здійснюють горизонтальний та вертикальний аналіз балансу.

Горизонтальний (часовий) аналіз полягає в порівнянні абсолютних величин за статтями балансу вартості активів за два і більше суміжних періоди, як правило, початок і кінець місяців, кварталів, років. Порівняння можна здійснювати:

- шляхом визначення відхилення показників за абсолютними величинами, тобто на скільки порівнювана величина більша або менша за ту, з якою порівнюють, та розрахунку абсолютної швидкості динаміки;

- за допомогою відносних показників, тобто на скільки відсотків порівнювана величина більша або менша за ту, яку визначили за базу порівняння, і який середній темп зміни величини показника.

Вертикальний аналіз – це структурний аналіз абсолютних величин балансу, який дає змогу за даними відносних величин вивчити структуру активів, тобто частку (відсоток) окремих їх видів у загальній сумі розділів та в цілому за балансом. Перевагою цього виду аналізу є можливість зіставлення вираженої у відсотках структури показників одного звітного періоду з іншими незалежно від зміни їх розмірів. Вивчаючи ту чи іншу сукупність показників у різні періоди, можна спостерігати в які об'єкти було вкладене майно і ті зміни, які відбуваються в його структурі. Структурні зрушення дають змогу вивчити внутрішні негативні і позитивні зміни, які відбуваються на підприємстві з його активами.

Далі вивчають співвідношення динаміки оборотних і необоротних активів, а також показники мобільності всього майна підприємства та оборотних коштів:

- а) якщо оборотні кошти збільшилися, а необоротні активи зменшилися, це означає, що на підприємстві спостерігається тенденція прискорення оборотності всього майна підприємства. Результатом може бути вивільнення частини коштів і короткострокових вкладень (якщо відсоток за цими статтями зріс);

б) для характеристики майна розраховується коефіцієнт мобільності майна: відношення вартості оборотних активів до вартості всього майна;

в) коефіцієнт мобільності оборотних активів розраховується як відношення найбільш мобільної їх частини (коштів і фінансових вкладень) до вартості оборотних активів.

Збільшення коефіцієнтів мобільності всього майна і оборотних активів підтверджує тенденцію прискорення оборотності майнових засобів підприємства.

Слід зазначити, що низька мобільність оборотних активів не завжди є негативною. За високої рентабельності продукції підприємства здебільшого спрямовують вільні кошти на розширення виробництва.

Оцінка майнового стану може бути доповнена розрахунком показників ефективності використання основних засобів підприємства, що наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Методика розрахунку показників оцінки майнового стану та ефективності використання майна підприємства

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Джерела інформації	Характеристика
1	2	3	5
1. Коефіцієнт придатності основних засобів (Кпр)	$\frac{\text{Залишкова вартість основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$	$\frac{\text{р.1010 Ф. №1}}{\text{р.1011 Ф. №1}}$	Відображає частину основних засобів, придатну до експлуатації.
2. Коефіцієнт зносу основних засобів (Кз)	$\frac{\text{Знос основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$	$\frac{\text{р.1012 Ф. №1}}{\text{р.1011 Ф. №1}}$	Характеризує ту частку вартості основних засобів, яку списано на витрати виробництва в попередніх періодах. Збільшення коефіцієнта в динаміці-негативна тенденція. Рекомендоване значення <0,5.
3. Коефіцієнт оновлення основних засобів (Кон.)	$\frac{\text{Вартість основних засобів, що надійшли за період}}{\text{Вартість основних засобів на кінець періоду}}$	$\frac{\text{р.260 гр.5 Ф. № 5}}{\text{р.1011 гр.4 Ф. №1}}$	Показує частку введених нових основних засобів у загальній вартості основних засобів. Рекомендоване значення >0,1.

4. Коефіцієнт вибуття основних засобів (Квиб.)	$\frac{\text{Вартість основних засобів, що вибули за період}}{\text{Вартість основних засобів на початок періоду}}$	$\frac{\text{р.260 гр.8 Ф. № 5}}{\text{р.1011 гр.3 Ф. №1}}$	Характеризує інтенсивність вибуття основних виробничих засобів. Рекомендоване значення >0,1.
5. Коефіцієнт мобільності (Км)	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Активи}}$	$\frac{\text{р.1195 Ф. №1}}{\text{р.1300 Ф. №1}}$	Характеризує мобільність активів підприємства, позитивним є зростання коефіцієнта
6. Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів (Ке)	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Необоротні активи}}$	$\frac{\text{р.1195 Ф. №1}}{\text{р.1095 Ф. №1}}$	Позитивним є зростання коефіцієнта, яке вказує на підвищення ліквідності балансу
7. Фондовіддача (Фв)	$\frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Залишкова вартість основних засобів}}$	$\frac{\text{р.2000 Ф. №2}}{\text{р. 1010 Ф. №1}}$	Показує яка частка доходу припадає на 1грн. вартості основних засобів. Позитивним є зростання коефіцієнта.
8. Фондомісткість (Фм)	$\frac{\text{Залишкова вартість основних засобів}}{\text{Чистий дохід}}$	$\frac{\text{р.1010 Ф. №1}}{\text{р. 2000 Ф. №2}}$	Характеризує вартість основних засобів, яка припадає на 1 грн. доходу, позитивною є тенденція до зменшення
9. Фондоозброєність (Фозбр)	$\frac{\text{Залишкова вартість основних засобів}}{\text{Середньоспискова чисельність працівників}}$	$\frac{\text{р.1010 Ф. №1}}{\text{р.5050 Ф. 1ПВ}}$	Характеризує рівень технічної оснащеності працівників

Інформаційною базою при проведенні аналізу майна підприємства є баланс, звіт про фінансові результати, для внутрішнього аналізу застосовуються також дані аналітичного обліку.

Здійснивши оцінку активів підприємства, слід проаналізувати власний і позичений капітал у розрізі окремих статей, установити причини збільшення чи зменшення короткострокових позик, кредиторської заборгованості.

9.3. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства

Одним з найважливіших показників фінансового стану підприємства є ліквідність, сутність якої полягає в можливості підприємства в будь-який момент розрахуватися за своїми зобов'язаннями (пасивами) за допомогою майна

(активів), яке є на балансі. Аналіз ліквідності доповнюється аналізом платоспроможності, яка характеризує спроможність підприємства своєчасно й повністю виконати свої платіжні зобов'язання, які впливають із кредитних та інших операцій грошового характеру, що мають певні терміни сплати.

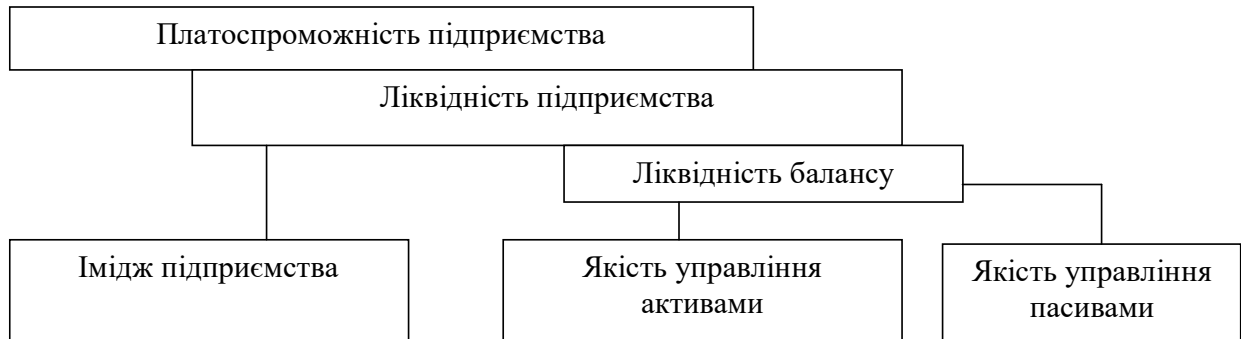


Рис.9.1. Взаємозв'язок ліквідності та платоспроможності

Для визначення абсолютних показників здійснюють аналіз ліквідності балансу (рис. 9.2)

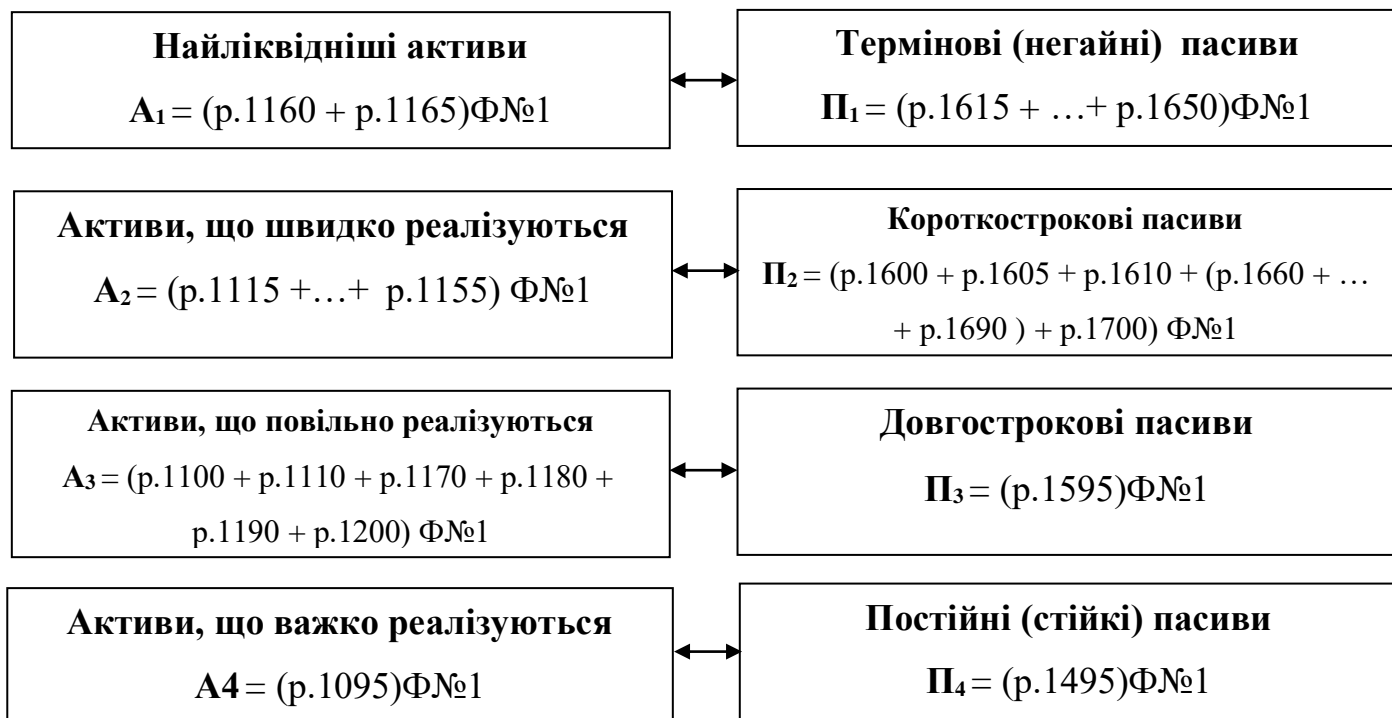


Рис.9.2. Групування активів балансу за їх ліквідністю та пасивів за термінами погашення

Баланс підприємства слід вважати абсолютно ліквідним, якщо:

$$A_1 \geq П_1, A_2 \geq П_2, A_3 \geq П_3, A_4 \leq П_4.$$

У випадку, коли одна або декілька нерівностей має протилежний знак, ніж в оптимальному варіанті, ліквідність балансу не може бути абсолютно ліквідною. Виконання четвертої нерівності свідчить про дотримання підприємством мінімальної умови фінансової стійкості – наявності власних оборотних коштів.

Поряд з абсолютними показниками для оцінювання ліквідності слід розрахувати відносні показники, які наведено в таблиці 3.

Таблиця 3

Відносні показники аналізу ліквідності підприємства

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Джерела інформації	Характеристика
Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл)	$\frac{\text{Оборотні активи} + \text{Необоротні активи для продажу}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	$\frac{p.1195 + p.1200 \text{ Ф.№1}}{p.1695 + p.1700 \text{ Ф.№1}}$	Характеризує достатність оборотних активів для погашення поточних зобов'язань. Значення має перевищувати 1.
Коефіцієнт швидкої ліквідності (Кшл)	$\frac{\text{Гроші} + \text{поточні фін. інвестиції} + \text{векселі одержані} + \text{дебіторська заборгованість}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	$\frac{p.1165 + p.1160 + (p.1120 + \dots + p.1155) \text{ Ф.№1}}{p.1695 + p.1700 \text{ Ф.№1}}$	Характеризує можливість погашення підприємством поточних зобов'язань за рахунок грошових коштів та дебіторської заборгованості, оптимальне значення коефіцієнта 0,7 - 0,8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кшл)	$\frac{\text{Гроші} + \text{поточні фін. інвестиції}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	$\frac{p.1165 + p.1160 \text{ Ф.№1}}{p.1695 + p.1700 \text{ Ф.№1}}$	Показує, яка частина поточних зобов'язань може бути погашено миттєво наявними грошима. Достатнім вважається значення вище за 0,2-0,35.

9.4. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства

Фінансовий результат – це кінцевий результат фінансово-господарської діяльності підприємства, і може бути виражений у формі прибутку або збитку.

Прибуток - сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Збиток - перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства передбачає дослідження динаміки та структури фінансових результатів його діяльності, дозволяє визначити фактори, що вплинули на формування величини чистого прибутку (збитку) підприємства.

Аналіз проводиться методом порівняння фактичних даних за звітний період зі звітними даними за попередній період. Відповідно до Національного положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», розрахунок показника прибутку включає визначення наступних його складових: чистого доходу від реалізації продукції (товарів, послуг); валового прибутку (збитку); фінансового результату від операційної діяльності; фінансового результату до оподаткування; чистого прибутку (збитку) звітного періоду.

Крім аналізу абсолютних показників аналізують ще й відносні показники прибутковості підприємства, до яких належить рентабельність.

Рентабельність - це відносний показник, який характеризує рівень прибутковості (окупності) відповідних складових процесу виробництва або сукупних витрат підприємства. Оцінка рентабельності дозволяє скласти характеристику основних показників рентабельності та зробити загальні висновки. Основні показники рентабельності наведено в таблиці 4.

Таблиця 4

Основні показники рентабельності підприємства

№ з/п	Назва показника	Алгоритм розрахунку	Джерела інформації	Характеристика
1	Рентабельність активів	Чистий прибуток / Вартість активів	р. 2350 Ф.№2 / р.1900 Ф.№1	Коефіцієнт показує скільки прибутку припадає на 1 грн. активів, характеризує ефективність управління підприємством, чим вищий показник тим краще.
2	Рентабельність власного	Чистий прибуток /	р. 2350 Ф.№2 / р.1495 Ф.№1	Коефіцієнт показує величину одержаного прибутку в розрахунку

	капіталу	Власний капітал		на одну гривню капіталу власників. Збільшення – позитивне значення.
3	Рентабельність продажу	Валовий прибуток / Виручка від реалізації продукції	р. 2090 Ф.№2 / р. 2000 Ф.№2	Характеризує розмір прибутку, що надходить на підприємство з кожної гривні від продажу продукції (робіт, послуг). Збільшення – позитивне значення.
4	Рентабельність продукції (робіт, послуг)	Валовий прибуток / Собівартість реалізованої продукції	р. 2090 Ф.№2 / р. 2050 Ф.№2	Показує скільки прибутку отримало підприємство в розрахунку на одну гривню понесених витрат на виробництво. Збільшення показника – позитивне значення.
5	Період окупності капіталу	Валюта балансу / Чистий прибуток	р.1900 Ф.№1/ р. 2350 Ф.№2	Коефіцієнт вказує за який період кошти, що інвестовані в активи будуть компенсовані чистим прибутком
6	Період окупності власного капіталу	Власний капітал / Чистий прибуток	р.1495 Ф.№1/ р. 2350 Ф.№2	Коефіцієнт вказує за який період власний капітал буде компенсований чистим прибутком

9.5. Аналіз ділової активності підприємства

Аналіз ділової активності дозволяє проаналізувати ефективність основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання ресурсів підприємства. Ефективність управління підприємством визначається темпами прискорення обертання ресурсів, що повинно знаходити своє відображення у зростанні відповідних показників. Нормативного значення показників не має, але чим швидше обертаються ресурси підприємства, тим краще. Підвищення обертання ресурсів є, поряд з високою прибутковістю другим важелем підвищення фінансового благополуччя підприємства. Низький рівень коефіцієнтів обертання активів може свідчити про недостатню завантаженість та низьку ефективність експлуатації виробничих потужностей, зростання дебіторської заборгованості та запасів.

Таблиця 5

Показники аналізу ділової активності

№ з/п	Показник	Алгоритм розрахунку	Джерела інформації	Характеристика
1	Коефіцієнт оборотності активів (Ко.а.)	Чистий дохід/ Вартість активів	р. 2000 Ф.№2 / р.1900 Ф.№1	Коефіцієнт відображає швидкість обороту сукупного капіталу підприємства, тобто

				показує, скільки разів за аналізований період відбувається повний цикл виробництва й обігу, що приносить відповідний ефект у вигляді прибутку. Зростання оборотності активів оцінюється позитивно за умови прибуткової діяльності підприємства.
2	Середня тривалість обороту активів, дні	Кількість днів у звітному періоді / Коефіцієнт оборотності активів	360/ Ко.а.	Тривалість обороту активів характеризує кількість днів, яка необхідна для їх перетворення в грошову форму
3	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Чистий дохід / Власний капітал підприємства	р. 2000 Ф.№2 / р.1495 Ф.№1	Коефіцієнт відображає швидкість обороту власного капіталу підприємства. Позитивним є зростання показника.
4	Середня тривалість обороту власного капіталу (Ко.в.к.)	Кількість днів у звітному періоді / Коефіцієнт оборотності власного капіталу	360/ Ко.в.к.	Кількість днів, протягом яких власний капітал підприємства перетворюється в грошову форму
5	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	Чистий дохід / Оборотні активи	р. 2000 Ф.№2 / р.1195 Ф.№1	Вказує на кількість оборотів обігових коштів за період або скільки виручки припадає на 1 грн. обігових коштів
6	Середня тривалість обороту оборотних активів	Кількість днів у звітному періоді / Коефіцієнт оборотності оборотних активів	360/коефіцієнт оборотності	Тривалість обороту оборотних активів характеризує кількість днів, яка необхідна для їх перетворення в грошову форму
7	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Ко.д.з.)	Чистий дохід / Дебіторська заборгованість	р. 2000 Ф.№2 / Σ(р.1120- р.1155) Ф.№1	Показує в скільки разів виручка перевищує дебіторську заборгованість. Зростання цього коефіцієнта свідчить про поліпшення платіжної дисципліни та (або) скорочення продажу продукції з відстроченням платежу за строками або за вартістю угод. Позитивним є збільшення даного коефіцієнта в динаміці.
8	Середня тривалість обороту	Кількість днів у звітному періоді /	360/ Ко.д.з.	Середній термін погашення дебіторської заборгованості, тобто період протягом якого

	дебіторської заборгованості	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості		дебіторська заборгованість перетворюється в гроші. Позитивно оцінюється зниження цього коефіцієнта.
9	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Ко.к.з.)	Собівартість продукції/ Кредиторська заборгованість	р. 2050 Ф.№2 / $\Sigma(\text{р.1605}- \text{р.1650})$ + р.1690 + р.1700	Показує, скільки разів виникає заборгованість і сплачується підприємством за період, що аналізується. Зростання цього коефіцієнта може відображати поліпшення платіжної дисципліни у відношеннях з постачальниками, бюджетом та іншими кредиторами чи (або) скорочення закупівель з відстроченням платежу (комерційного кредиту постачальників).
10	Середня тривалість обороту кредиторської заборгованості	Кількість днів у звітному періоді / Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	360/ Ко.к.з.	Показник вказує на середній період сплати підприємством кредиторської заборгованості

9.6. Аналіз фінансової стійкості підприємства

Однією з найважливіших характеристик фінансового стану будь-якого підприємства є його фінансова стійкість. Вона пов'язана із ступенем залежності від кредиторів та інвесторів і характеризується співвідношенням власних і позикових коштів, тобто під фінансовою стійкістю підприємства розуміють забезпечення запасів і витрат джерелами коштів для їх формування.

Значення і сутність фінансової стійкості яскраво відображаються в її показниках. Розрізняють абсолютні і відносні показники фінансової стійкості. Виділяють чотири типи фінансової стійкості:

- абсолютна фінансова стійкість – запаси підприємства сформовані за рахунок його власних джерел (власного капіталу);
- нормальна фінансова стійкість – формування запасів забезпечуються сумою власних та довгострокових позикових джерел;
- нестійкий фінансовий стан – запаси формуються як за рахунок капіталізованих джерел (власного капіталу та довгострокових зобов'язань), так і

за рахунок короткострокових кредитів, тобто за рахунок усіх основних джерел формування запасів;

– кризовий фінансовий стан – запаси не забезпечуються основними джерелами їх формування і підприємство перебуває на межі банкрутства.

Таблиця 6

Абсолютні показники оцінки фінансової стійкості (визначення типу фінансового стану підприємства)

Показники	Формула розрахунку
1	2
1. Загальна величина запасів	$P. 1100 + p.1110$
2. Наявність власних джерел формування запасів (власні кошти)	$p. 1495$ (I р. Пасиву) – $p. 1095$ (I р. Активу)
3. Наявність власних і довгострокових позикових джерел формування запасів	Власні кошти + Довгострокові зобов'язання $p. 1495$ (I р. Пасиву) + $p. 1595$ (II р. Пасиву) – $p. 1095$ (I р. Активу)
4. Загальна величина основних джерел формування запасів	Власні кошти + Довгострокові зобов'язання + Короткострокові кредити банків $p. 1495$ (I р. Пасиву) + $p. 1595$ (II р. Пасиву) + $p. 1600$ – $p. 1095$ (I р. Активу)
5. Надлишок або нестача власних джерел формування запасів	Наявність власних джерел формування запасів – Загальна величина запасів (ряд. 2 – ряд. 1)
6. Надлишок або нестача власних і довгострокових джерел формування запасів	Наявність власних і довгострокових джерел формування запасів – Загальна величина запасів (ряд. 3 – ряд. 1)
7. Надлишок або нестача загальної величини основних джерел формування запасів	Загальна величина основних джерел формування запасів – Загальна величина запасів (ряд. 4 – ряд. 1)
8. Трьохкомпонентний показник типу фінансової стійкості	За значеннями показників 5, 6 та 7 визначається трикомпонентний показник фінансової стійкості підприємства. Якщо значення показника 5, 6 та 7 більше 0, то коефіцієнту присвоюється 1. Якщо значення показника 5, 6 та 7 менше 0, то коефіцієнту присвоюється 0. (1; 1; 1) – абсолютна фінансова стійкість (0; 1; 1) – нормальний фінансовий стан (0; 0; 1) – нестійкий фінансовий стан

Оцінка відносних показників – наступний етап аналізу фінансової стійкості, який ґрунтується на обчисленні коефіцієнтів, що наведені в таблиці 7.

Таблиця 7

Відносні показники фінансової стійкості

№ з/п	Показники	Алгоритм розрахунку	Джерела інформації	Характеристикаа
1	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Власний капітал/ Валюта балансу	р.1495 Ф.№1/ р.1900 Ф.№1	Характеризує, яка частина активів підприємства сформована за рахунок власних джерел коштів. Критичне значення цього коефіцієнта становить 0,5
2	Коефіцієнт фінансової залежності	Валюта балансу/ Власний капітал	р.1900 Ф.№1/ р.1495 Ф.№1	Коефіцієнт є зворотним коефіцієнту фінансової автономії. Зростання цього показника у динаміці означає збільшення частки позикових коштів у фінансуванні підприємства, а отже, втрату фінансової незалежності. Нормативне значення < 2. Якщо його значення знижується до 1, то це свідчить про те, що власники повністю фінансують своє підприємство.
3	Коефіцієнт фінансового ризику (фінансового ліверіджу)	Позиковий капітал/ Власний капітал	р.1595+р.1695+ +р.1700 Ф.№1/ р.1495 Ф.№1	Показує співвідношення залучених коштів і власного капіталу. За цим коефіцієнтом здійснюють найбільш загальну оцінку фінансової стійкості (він показує, скільки одиниць залучених коштів припадає на кожну одиницю власних). Оптимальне значення цього показника менше 0,5, критичне – 1.
5	Коефіцієнт покриття (платоспроможності)	Власний капітал/ Позиковий капітал	р.1495 Ф.№1/ р.1595+р.1695+ +р.1700 Ф.№1	Характеризує можливість покриття боргів власним капіталом
6	Коефіцієнт самофінансування	Оборотний капітал/ Валюта балансу	(р.1495 + р.1595) - р.1095 Ф.№1р/ р.1900 Ф.№1	Характеризує наявність у підприємства оборотного капіталу для фінансування його поточної діяльності.

Аналіз динаміки фінансової стійкості й стабільності підприємства дозволяє оцінити стан і тенденції зміни фінансової стійкості будь-якої діяльності, а також

потенційні резерви підвищення фінансової стабільності.

Тема 10. ФІНАНСОВА САНАЦІЯ ТА БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА

10.1. Фінансова санація підприємства

Банкрутство підприємств - це наслідок глибокої фінансової кризи. Під фінансовою кризою розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини. На практиці з кризою, як правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства, діяльність його в неприбутковій зоні або брак у фірми потенціалу для успішного функціонування. З позиції фінансового менеджменту кризовий стан підприємства полягає в його неспроможності здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності. Фінансову кризу на підприємстві характеризують за трьома параметрами: джерела (фактори) виникнення; вид кризи; стадія розвитку кризи.

Фактори, які зумовлюють фінансову кризу на підприємстві, поділяють на *зовнішні, або екзогенні* (які не залежать від діяльності підприємства), та *внутрішні, або ендогенні* (що залежать від підприємства).

Виділяють такі *види криз*:

- стратегічна криза (коли на підприємстві зруйновано виробничий потенціал та бракує довгострокових факторів успіху);
- криза прибутковості (перманентні збитки «з'їдають» власний капітал, і це призводить до незадовільної структури балансу);
- криза ліквідності (коли підприємство є неплатоспроможним або існує реальна загроза втрати платоспроможності).

Між різними видами кризи існують причинно-наслідкові зв'язки – стратегічна криза спричиняє кризу прибутковості, яка, у свою чергу, призводить до втрати підприємством ліквідності. Закономірним результатом розвитку симптомів фінансової кризи є надмірна кредиторська заборгованість, неплатоспроможність та банкрутство підприємства.

Важливою передумовою застосування правильних антикризових заходів є ідентифікація глибини фінансової кризи. Розрізняють три *фази кризи*:

а) фаза, яка безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства (за умови переведення його на режим антикризового управління);

б) фаза, яка загрожує дальшому існуванню підприємства і потребує негайного проведення фінансової санації:

в) кризовий стан, який не сумісний з існуванням підприємства і призводить до його ліквідації.

Одним із засобів подолання платіжної кризи та запобігання банкрутству підприємства є фінансова санація. Термін «санація» походить від латинського «sanare» і перекладається як оздоровлення або одужання.

Особливе місце в процесі санації належить заходам фінансово-економічного характеру, які відображають фінансові відносини, що постають у процесі мобілізації та використання внутрішніх і зовнішніх фінансових джерел оздоровлення підприємств. Джерелами фінансування санації можуть бути кошти, залучені на умовах позички чи на умовах власності; на поворотній або безповоротній основі.

Рішення про фінансове оздоровлення підприємства може прийматися:

а) *у досудовому порядку* – з ініціативи менеджерів чи власників підприємства, якому загрожує банкрутство, а також кредиторів, центральних органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, відповідних контрольних органів у межах їхніх повноважень – коли існує загроза неплатоспроможності та оголошення підприємства банкрутом у недалекому майбутньому;

б) *у рамках судових процедур*, які застосовуються до боржника після порушення справи про банкрутство.

Досудова санація — система заходів для відновлення платоспроможності боржника з метою запобігання його ліквідації. Вони стосуються реорганізаційних, організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових питань і провадяться згідно з чинним законодавством до початку порушення справи про банкрутство.

У рамках досудової санації власником майна боржника, його кредиторами, іншими особами в межах заходів із запобігання банкрутству підприємства може бути надана фінансова допомога в розмірі, достатньому для погашення зобов'язань боржника перед кредиторами, у тому числі зобов'язань зі сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), та відновлення платоспроможності боржника. Надання фінансової допомоги боржнику передбачає взяття ним на себе відповідних зобов'язань перед особами, які надали таку допомогу, в порядку, установленому законом.

Термін проведення досудової санації — не більше 12 місяців. В окремих випадках уповноважений орган може продовжити термін, але не більше 6 місяців.

До боржника господарський суд може застосувати такі типи процедур:

- розпорядження майном боржника;
- мирова угода;
- санація (відновлення платоспроможності) боржника;
- ліквідація банкрута.

Процес фінансового оздоровлення підприємства починається з виявлення (ідентифікації) фінансової кризи. Наступним етапом санації є проведення причинно-наслідкового аналізу такого стану. На підставі комплексного аналізу господарської діяльності підприємства визначаються зовнішні та внутрішні фактори кризи, її вид, глибину та реальне фінансове становище фірми.

Якщо підприємство перебуває в глибокій кризі, не сумісній із дальшим його існуванням, то приймають рішення про консервацію та ліквідацію суб'єкта господарювання. За таких обставин санація означатиме лише відстрочення часу ліквідації підприємства і нічого, окрім додаткових збитків, власникам та кредиторам не дасть. Ліквідація може здійснюватися на добровільній основі або в примусовому порядку.

У разі, коли підприємство має справді реальні надії на виправлення становища, приймають рішення про розробку санаційної концепції з метою проведення фінансового оздоровлення і визначають цільові орієнтири.

З метою визначення санаційної спроможності підприємства проводиться, так званий, *санаційний аудит*. Характерною його рисою є те, що він стосується тільки підприємств, які зазнали фінансової кризи, а головною метою – оцінка санаційної спроможності підприємства на підставі аналізу фінансово-господарської діяльності та наявного плану фінансового оздоровлення.

Необхідність проведення санаційного аудиту зумовлена потребою зацікавлених осіб (кредиторів, власників, держави) в об'єктивній інформації про фінансовий стан суб'єкта господарювання та реальність плану санації.

10.2. Економіко-правові аспекти банкрутства та реструктуризації підприємств

Головне завдання провадження справи про банкрутство підприємства полягає в якомого повнішому задоволенні вимог кредиторів. Цього можна досягти:

- а) через продаж майна боржника та розподіл виручених коштів між кредиторами, що здійснюється в процесі ліквідаційної процедури;
- б) на основі реалізації плану санації (реорганізації) боржника;
- в) через укладення мирової угоди.

До боржника господарський суд може застосовувати такі типи процедур: ліквідаційні, реорганізаційні, санаційні, мирову угоду.

До *ліквідаційних процедур* відносять примусову ліквідацію підприємства-боржника з ухвали господарського суду та добровільну ліквідацію підприємства під контролем кредиторів.

До *реорганізаційних процедур* належить фінансове оздоровлення підприємства на основі переведення боргу на санатора в обмін на повну або часткову зміну власника.

Вдало реалізувавши *план санації*, можна погасити претензії кредиторів за рахунок грошових надходжень від фінансово-господарської діяльності боржника.

Мирова угода укладається між боржником і кредиторами на будь-якому етапі провадження справи про банкрутство, якщо сторони дійшли компромісу щодо умов відстрочення сплати заборгованості.

Справа про банкрутство підприємства порушується за письмовою заявою будь-кого з кредиторів боржника, органів державної податкової або контрольно-ревізійної служб, працівників підприємства за наявності відповідних підстав (формальних ознак фінансової неспроможності).

Процедура банкрутства здійснюється за наявності формальних ознак фінансової неспроможності боржника.

За відсутності пропозицій щодо проведення санації або незгоди кредиторів з її умовами, а також у разі недосягнення домовленості про укладення мирової угоди господарський суд визнає боржника банкрутом і відкриває ліквідаційну процедуру, а також ліквідаторів (ліквідаційну комісію).

Ліквідаційна процедура – це застосування до підприємства, відносно якого схвалено рішення про визнання його банкрутом чи ліквідацію майна, заходів, пов'язаних із задоволенням вимог кредиторів через продаж майна та ліквідацію юридичної особи боржника.

Мирова угода — це процедура досягнення домовленості між боржником та кредиторами щодо пролонгації строків сплати належних кредиторам платежів або щодо зменшення суми боргів.

Разом із заявою щодо порушення справи про банкрутство неспроможний боржник подає в господарський суд проект мирової угоди, список усіх кредиторів та дебіторів із визначенням сум заборгованості, баланс та інші документи, які свідчать про фінансове і майнове становище боржника. Мирова угода може стосуватися лише вимог, забезпечених заставою, і другої та наступних черг кредиторів. Затвердження мирової угоди є підставою для припинення справи про банкрутство, а визнання її недійсною — для відновлення.

Реструктуризація підприємства – це запровадження організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміну форм власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів.

Категорії реструктуризації та реорганізації слід розрізняти. Поняття реструктуризації є ширшим, оскільки включає також і заходи, спрямовані на реорганізацію підприємства. Основний зміст реорганізації полягає в повній або частковій зміні власника статутного капіталу даної юридичної особи та в зміні організаційно-правової форми організації бізнесу.

Виокремлюють такі форми реструктуризації:

- 1) реструктуризація виробництва;
- 2) реструктуризація активів;
- 3) фінансова реструктуризація;
- 4) корпоративна реструктуризація (реорганізація).

Реструктуризація виробництва передбачає зміни в організаційній та у виробничо-господарській сфері підприємства з метою підвищення його рентабельності та конкурентоспроможності.

Реструктуризація активів включає заходи, результатом яких є зміни структури та складу активів балансу.

Фінансову реструктуризацію пов'язують зі зміною структури та розмірів власного та позичкового капіталу, а також зі змінами в інвестиційній діяльності підприємства. Фінансова реструктуризація має в обов'язковому порядку супроводжуватися реструктуризацією виробництва, в іншому разі заходи, вжиті для поліпшення фінансування, можуть лише відстрочити ліквідацію підприємства.

Найскладнішим видом реструктуризації є *корпоративна*. Корпоративна реструктуризація пов'язана з реорганізацією підприємства. Її наслідком є повна або часткова зміна власника статутного капіталу, створення нових юридичних осіб та (або) організаційно-правової форми організації бізнесу.

Приховане банкрутство – навмисне приховання факту стійкої фінансової неспроможності через подання недостовірних даних. Якщо це завдало матеріальних збитків кредиторам, карається позбавленням волі або штрафними санкціями.

Фіктивним банкрутством можна назвати ситуацію, коли підприємство фактично не має ознак банкрутства, однак подає інформацію, яка свідчить про його фінансову неспроможність. Відповідно до рекомендацій міністерства економіки *економічною ознакою фіктивного банкрутства* може бути ситуація, коли на початок звітного року, що передував поданню заяви до господарського суду щодо порушення справи про банкрутство, бракувало ознак надкритичної неплатоспроможності, тобто фактичний коефіцієнт покриття (відношення оборотних активів до поточних зобов'язань) перевищував одиницю за нульової або позитивної рентабельності.

Умисне банкрутство – це навмисне доведення суб'єкта підприємницької діяльності до стійкої фінансової неплатоспроможності через здійснення власником або посадовою особою підприємства з корисливих мотивів протиправних дій або через невиконання чи неналежне виконання службових обов'язків, що завдає істотної шкоди державним чи громадським інтересам або законним правам власників та кредиторів. Економічною ознакою доведення до банкрутства може вважатися надкритична неплатоспроможність боржника в тому разі, коли таких ознак не було напередодні виконання угод, укладених із корисливих мотивів, або здійснення інших умисних дій, які призвели до стійкої фінансової неспроможності підприємства.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

ОСНОВНА:

1. Азаренкова Г.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. – 3-тє вид.. – К.: Знання – Прес, 2009. – 300 с.
2. Антонюк О.П. Економічний аналіз : навчальний посібник / О.П. Антонюк, Т.М. Ступницька, Н.М. Купріна. – [2-е вид., випр. і доп.]. – Львів: Магнолія-2006, 2012. – 326 с.
3. Базецька Г.І. Фінанси підприємства: планування та управління у виробничій сфері: навч. посіб. / Г.І. Базецька, Л.Г. Суботовська, Ю.В. Ткаченко. – Харків: ХНАМГ, 2012. – 292 с.
4. Базилевич В. Д. Державні фінанси: навчальний посібник / В.Д. Базилевич, Л. О. Баластрик. – [2-е вид., перероб. та доп.].– К: Атіка, 2012. – 368 с.
5. Бердар М.М. Фінанси підприємств: навчальний посібник / М.М. Бердар. – [2-ге вид., перероб. і доп]. – К.:Видавець Паливода А.В., 2012. – 464 с.
6. Білик М.М. Фінансові системи розвитку регіонів України: монографія / М.М. Білик. – К.: КНЕУ, 2013. – 231 с.
7. Благун І.Г. Фінанси: навч. посіб. / І.Г. Благун, Р.С. Сорока, І.В. Єлейко. – Л. : Магнолія-2006, 2014. – 314 с.
8. Бондар М.І. Бюджетна і податкова системи України у запитаннях і відповідях: навчальний посібник / М.І. Бондар, В.М. Опарін, О.М. Тимченко та ін. – К.: ДННУ «Академія фінансового управління», 2012. – 336 с.
9. Васильчук І.П. Фінансова діяльність в таблицях і схемах: навчально – методичний посібник / І.П. Васильчук, Т.П. Якимчук, Н.Є. Крупська. – Львів: Магнолія – 2006, 2013. – 336 с.
10. Говорушко Т.А. Фінанси для фінансистів : підручник / за ред. Т.А. Говорушко. – К.: Центр учбової літератури , 2013. – 612 с.
11. Гончаренко О.В. Міжбюджетні відносини на місцевому рівні: монографія / О.В. Гончаренко. – К.: Алерта, 2013.– 222 с.
12. Горбонос Ф. В. Економіка підприємств: підручник / Ф. В. Горбонос, Г. В. Черевко, Н. Ф. Павленчик, А. О. Павленчик – К.: Знання, 2013. – 463 с.

13. Гриб С.В. Фінанси підприємств в таблицях, схемах та тестах: навчальний посібник / С.В. Гриб, І.О. Болкунов. – [2-е вид., перероб. та доп.]. – Львів: Магнолія-2006, 2013. – 330 с.
14. Гушко С.В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / С.В. Гушко, А.В. Шайкан, Н.П. Шайкан, О.А. Гушко. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – Кривий Ріг: Чернявський Д.О., 2011. – 174 с.
15. Данілов О.Д. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях: навч. посіб. / О.Д. Данілов, Т.В. Паєнтко. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.
16. Джалал А.К. Фінанси підприємств: навч. посіб. / А.К. Джалал, П.Н. Майданевич, С.В. Васильчак. – Сімф.: Фенікс, 2009. – 363 с.
17. Економіка підприємства: підручник / за заг. ред. Л.Г. Мельника. – Суми: Університетська книга, 2012. – 864 с.
18. Загурський О.М. Фінансовий аналіз: кредитно-модульний курс: навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2013. – 472 с.
19. Квасницька Р.С. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: навчальний посібник / Р.С. Квасницька. – Львів: Магнолія 2006, 2013. – 631 с.
20. Кондрашов О.М. Фінанси підприємств з основами економічних досліджень: навч. посіб. / О.М. Кондрашов, Н.І. Демчук, І.І. Туболец, В.М. Хопчан. – Донецьк: Юго – Восток, 2009. – 433 с.
21. Косова Т.Д. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник/ За заг. ред. Т.Д. Косової, І.В. Сіменко. – К.: ЦУЛ, 2013. – 440 с.
22. Крисоватий А.І. Новітня парадигма преференційного оподаткування: монографія / А.І. Крисоватий, Г.В. Василевська. – К.: ЦУЛ, 2013. – 260 с.
23. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств: підручник / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. – К.: ЦУЛ, 2013. – 504 с.
24. Ніколаєва О.М. Місцеві фінанси: навчальний посібник / О.М. Ніколаєва, А.С. Маглаперідзе. – К.: ЦУЛ, 2013. – 354 с.
25. Ніпіаліді О.Ю. Фінанси підприємств: навч. посіб. / О.Ю. Ніпіаліді, Н.І. Карпишин; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т., 2009. – 232 с.

ДОДАТКОВА:

2. Онисько С.М. Податкова система: підручник / С.М. Онисько, І.М. Тофан, О.В. Грицина. – Львів: Магнолія-2006, 2013. – 351 с.
3. Павлов В.І. Фінанси підприємств: навч. посіб. / В. І. Павлов, О. В. Заячківська; Нац. ун – т вод. госп – ва та природокористування. – Рівне, 2010. – 109 с.
4. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: підручник / Р. А. Слав'юк; МОН України, Нац. банк України, Ун – т банк. справи. – К.: Знання, 2010. – 550 с.
5. Сунцова О.О. Місцеві фінанси: навч. посіб. / О.О. Сунцова – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 488 с.
6. Фастовець А.А. Фінанси малого бізнесу: навчальний посібник / А.А. Фастовець, І.В. Фисун. – К.: Кондор – Видавництво, 2013. – 302 с.
7. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: підручник / О.С. Філімоненков, Д.І. Дема. – К.: Алерта, 2009. – 496 с.
8. Шило В.П. Фінанси підприємств (за модульною системою навчання): теоретично-практичний посібник. / В.П. Шило, С.Б. Ільїна, В.В. Барабанова, І.І. Криштопа. – К.: Кондор, 2011. – 429 с.
9. Шило В.П. Фінанси підприємств: Робочий зошит студента. / В.П. Шило, С.Б. Ільїна, В.В. Барабанова, І.І. Криштопа. – К.: Кондор, 2013. – 149 с.
10. Штангрет А.М. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навчальний посібник / А.М. Штангрет, В.В. Шляхетко, О.Б. Волович, І.В. Зубрей. – К.: Знання, 2012. – 374 с.
11. Яркіна Н.М. Економіка підприємства: навчальний посібник / Н.М. Яркіна. – К.: Ліра-К, 2013. – 497 с.
12. Ярошевич Н.Б. Фінанси підприємств: навчальний посібник / Н.Б. Ярошевич. – К.: Знання, 2012. – 341 с.