

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМ. В.О. СУХОМЛИНСЬКОГО**

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

КОЛЕВАТОВА А.В.

ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ

Опорний конспект лекцій

для студентів ОКР «Бакалавр»

галузі знань 07 Управління та адміністрування
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування

Миколаїв – 2018

Опорний конспект лекцій з дисципліни «Фінанси підприємств» для студентів ОКР «Бакалавр», галузі знань 07 Управління та адміністрування, спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування.

Затверджено на засіданні кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Протокол № 3 від 03.11.2018 р.

Затверджено навчально-методичною комісією факультету економіки, протокол № 4 від 16.11.18 р.

Укладач: Колєватова А.В. – к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

Рецензенти: Ужва А.М. – д.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування, Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

Бобровська Н.В., к.е.н., старший викладач кафедри обліку і оподаткування Миколаївський національний аграрний університет

ЗМІСТ

Вступ.....	4
1. Тема: Основи фінансів підприємств.....	5
2. Тема: Організація грошових розрахунків.....	9
3. Тема: Грошові надходження підприємств.....	21
4. Тема: Формування та розподіл прибутку.....	23
5. Тема: Оподаткування підприємств.....	27
6. Тема: Оборотні активи.....	39
7. Тема: Кредитування підприємств.....	42
8. Тема: Фінансове забезпечення відтворення основних засобів.....	48
9. Тема: Оцінка фінансового стану підприємства.....	51
10. Тема: Фінансове планування на підприємствах.....	57
11. Тема: Фінансова санація підприємств.....	62
Список використаної літератури.....	68

ВСТУП

Реформування економічної системи України зумовлює необхідність підвищення ролі фінансового управління як найважливішого елемента загальної системи управління підприємством. У зв'язку з цим постає необхідність перегляду підходів до формування та використання фінансів підприємств. Втім, порушення загального процесу відтворення фінансів в Україні внаслідок кризових явищ значною мірою ускладнило перебудову підприємствами системи управління своїми фінансами.

Окрім того, негативно впливає на ефективність управління фінансами підприємств постійна зміна законодавчої бази в сфері оподаткування. Вказані причини породжують такі негативні наслідки, як спад ділової активності підприємств, тінізація економіки, відтік національних капіталів за кордон, що в цілому призводить до скорочення фінансів вітчизняних підприємств.

Тому вдосконалення управління фінансами підприємства набуває особливого значення, є одним з першочергових завдань перехідного періоду, яке вимагає невідкладного вирішення, зокрема, в такому навчальному курсі, як «Фінанси підприємств».

Конспект лекцій підготовлено відповідно до програми з нормативної навчальної дисципліни «Фінанси підприємств», яку включено до навчального плану підготовки бакалаврів за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». У ньому висвітлено сутність і організацію фінансів підприємств, організацію розрахунків і кредитування підприємств, формування і розподіл прибутку, оподаткування підприємств, організацію оборотних коштів і фінансування відтворення основних фондів, фінансове планування, методику аналізу фінансового стану, проведення фінансової санації підприємств.

Лекція 1. ТЕМА: Основи фінансів підприємств

План

1. Сутність і функції фінансів підприємств.
2. Грошові фонди та фінансові ресурси.
3. Основи організації фінансів підприємств.

1. Сутність і функції фінансів підприємств

Фінансам підприємств, як і фінансам у цілому, властиві певні загальні та специфічні ознаки. Треба брати до уваги також і особливості, зумовлені функціонуванням фінансів у різних сферах економіки. *Загальною ознакою фінансів підприємств є те, що вони виражають сукупність економічних (грошових) відносин, пов'язаних із розподілом вартості валового внутрішнього продукту.* Специфічні ознаки фінансів підприємств виражають грошові відносини, що залежать від первинного розподілу вартості валового внутрішнього продукту, формування та використання грошових доходів і децентралізованих фондів. Особливості фінансів підприємств, зумовлені їхнім функціонуванням у різних галузях економіки, розглянемо далі.

Фінанси підприємств безпосередньо пов'язані з рухом грошових коштів. Саме тому досить часто поняття «фінанси підприємств» ототожнюється з грошовими коштами, наявними фінансовими ресурсами. Однак самі кошти чи фінансові ресурси не розкривають поняття «фінанси», якщо не з'ясувати суті економічної природи останніх. Такими суттєвими загальними властивостями, які лежать в основі фінансів, є закономірності відтворювального процесу та грошові відносини, що виникають між учасниками суспільного виробництва на всіх стадіях процесу відтворення, на всіх рівнях господарювання, у всіх сферах суспільної діяльності. Однак не всі грошові відносини належать до фінансових. Грошові відносини перетворюються на фінансові, коли рух грошових коштів стає відносно самостійним. Таке відбувається в процесі формування, розподілу, використання грошових доходів та фондів згідно з цільовим призначенням у формі фінансових ресурсів. До фінансів належать такі групи фінансових відносин:

- пов'язані з формуванням статутного фонду суб'єктів господарювання;
- пов'язані з утворенням та розподілом грошових доходів: виручки, валового та чистого доходу, прибутку, грошових фондів підприємств;
- які виникають між суб'єктами господарювання у зв'язку з інвестуванням у цінні папери та одержанням на них доходів у вигляді відсотків, дивідендів, здійсненням пайових внесків та участю в розподілі прибутку від спільної діяльності, одержанням та сплатою штрафних санкцій;
- які формуються в підприємств з банками, страховими компаніями у зв'язку з одержанням та погашенням кредитів, сплатою відсотків за кредит та інші види послуг, одержанням відсотків за розміщення та зберігання коштів, а також у зв'язку зі страховими платежами та відшкодуваннями за різними видами страхування;
- що виникають у підприємств з державою з приводу податкових та інших платежів у бюджет та цільові фонди, бюджетного фінансування, одержання субсидій;
- що формуються в підприємств у зв'язку з внутрішньовиробничим розподілом доходів та фондів.

Отже, об'єктом фінансів підприємств є економічні відносини, пов'язані з рухом коштів, формуванням та використанням грошових фондів. Суб'єктами таких відносин можуть бути підприємства та організації, банківські установи та страхові компанії, позабюджетні фонди, інвестиційні фонди, аудиторські організації, інші суб'єкти господарювання, які є юридичними особами.

У процесі відтворення (виробництво, розподіл, обмін та споживання) відбувається розподіл вартості валового внутрішнього продукту (виручка від реалізації продукції) за цільовим призначенням, а також розподіл його між державою та суб'єктами господарювання, кожен з яких одержує свою частку виробленого продукту в грошовій формі. Відтак гроші створюють умови для появи фінансів як самостійної сфери грошових відносин, як системи виробничих відносин.

Безпосередньою сферою фінансових відносин підприємств є процеси первинного розподілу вартості валового внутрішнього продукту ($c + v + t$), коли вона розподіляється на вартість матеріальних витрат (c), необхідного продукту (v), додаткового продукту (t). При цьому утворюються різні фонди грошових доходів. З допомогою фінансів у суспільному виробництві відбувається рух грошових коштів, які набирають специфічної форми фінансових ресурсів, що формуються в суб'єктів господарювання та в держави.

Таким чином, **фінанси підприємств — це економічні відносини, які відображають формування, розподіл та використання грошових фондів і доходів суб'єктів господарювання в процесі відтворення.**

2. Грошові фонди та фінансові ресурси

Формування фінансових ресурсів на підприємствах відбувається під час формування статутного фонду, а також у процесі розподілу грошових надходжень за рахунок відновлення авансованих засобів в основні та оборотні фонди і використання доходів на формування резервного фонду, фонду споживання і фонду нагромадження. У зв'язку з цим поняття «формування» та «розподіл» доцільно розглядати як єдиний процес у суспільному виробництві. Утворення грошових фондів завжди передбачає розподіл валових доходів.

Формування та використання фінансових ресурсів на підприємствах — це процес утворення грошових фондів для фінансового забезпечення операційної і інвестиційної діяльності, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання.

Рух грошових потоків кількісно відображає всі стадії процесу відтворення через формування, розподіл та використання грошових доходів, різноманітних цільових фондів. Відтак фінанси є безвідмовним індикатором виникнення вартісних диспропорцій: дефіциту грошових коштів, неплатежів, нецільового використання коштів, збитків та інших негативних явищ у процесі фінансово-господарської діяльності підприємств. Тобто фінансам властива потенційна можливість контролювати фінансово-господарську діяльність підприємств. Завдання фінансових служб підприємств полягає в якнайповнішому використанні цих властивостей фінансів для організації дійового фінансового контролю.

Контроль за формуванням та використанням фінансових ресурсів впливає з притаманної фінансам здатності об'єктивно відображати кількісні й вартісні пропорції виробництва та реалізації продукції, робіт, послуг. Зокрема, напрямки та використання фінансових ресурсів пов'язані з виконанням зобов'язань підприємств

перед фінансово-кредитною системою та суб'єктами господарювання. Грошовий контроль взаємовідносин між підприємствами та організаціями в процесі оплати поставлених товарів, наданих послуг, виконаних робіт дає змогу негайно встановити, чи дотримано умови господарських угод.

За умов ринкової економіки, коли підприємства мусять самостійно вирішувати проблеми фінансового забезпечення власної виробничо-господарської та інвестиційної діяльності, значно зростає роль фінансів підприємств.

Грошові кошти на підприємстві спочатку формуються в процесі утворення статутного фонду. У дальшому вони інвестуються для забезпечення виробничо-господарської діяльності, розширення та розвитку виробництва. Саме так підприємства отримують можливість займатися виробництвом та збутом продукції, одержувати доходи. Кошти підприємств зберігаються в касах, а також на поточному, валютному та інших рахунках у банківських установах.

У процесі реалізації продукції, робіт, послуг на рахунки підприємств постійно надходять грошові кошти у вигляді виручки від реалізації. Кошти надходять також від фінансово-інвестиційної діяльності підприємств: від акцій, облігацій та інших видів цінних паперів; від вкладання коштів на депозитні рахунки; від здавання майна в оренду. Однак підприємство розпоряджається не всіма грошовими коштами, які воно одержує. Так, у складі виручки від реалізації продукції на підприємство надходять суми акцизного збору, податок на додану вартість, мито, котрі підлягають внесенню в бюджет. Реальним платником цих податків є споживач, а перераховує їх у бюджет підприємство, яке реалізує продукцію. Частина грошових надходжень, що залишилася після відрахувань у бюджет акцизного збору, податку на додану вартість, мита, спрямовується на заміщення коштів, авансованих в оборотні та основні фонди, на виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, позабюджетними фондами, банками, страховими організаціями та іншими суб'єктами господарювання. Частина грошових надходжень, яка залишилась, формує валовий та чистий дохід, прибуток.

Грошові фонди — це частина грошових коштів, які мають цільове спрямування. *До грошових фондів належать: статутний фонд, фонд оплати праці, амортизаційний фонд (на державних підприємствах), фонд розвитку виробництва, фонд соціального призначення, фонд заохочення, резервний фонд та інші.*

Статутний фонд використовується підприємством для інвестування коштів в оборотні та основні фонди. Фонд оплати праці — для виплати основної та додаткової заробітної плати працівникам. Амортизаційний фонд — для фінансування капітальних вкладень та капітального ремонту. Фонд споживання — для фінансування відтворення робочої сили та соціально-культурних заходів. Фонд нагородження — для вдосконалення та розвитку підприємства.

3. Основи організації фінансів підприємств

Обсяг виробництва, його ефективність зумовлюють розмір, склад та структуру фінансових ресурсів підприємства. У свою чергу, від величини фінансових ресурсів залежить зростання виробництва та соціально-економічний розвиток підприємства. Наявність фінансових ресурсів, їх ефективне використання визначають фінансове благополуччя підприємства: платоспроможність, ліквідність, фінансову стійкість.

Пошук фінансових джерел розвитку підприємства, забезпечення найефективнішого інвестування фінансових ресурсів набуває важливого значення в роботі фінансових служб підприємства за умов ринкової економіки.

У процесі формування фінансових ресурсів підприємств важливе значення має структура їхніх джерел. Підвищення питомої ваги власних коштів позитивно впливає на фінансову діяльність підприємств. Висока питома вага залучених коштів ускладнює фінансову діяльність підприємства та потребує додаткових витрат на сплату відсотків за банківські кредити, дивідендів на акції, доходів на облігації, зменшує ліквідність балансу підприємства. Тому в кожному конкретному випадку необхідно детально продумати доцільність залучення додаткових фінансових ресурсів.

Перехід до ринкової економіки зумовлює посилення ролі фінансів підприємств у системі господарювання. Конкурентоспроможність та платоспроможність підприємств визначаються раціональною організацією фінансів. Організація фінансової діяльності підприємства має бути побудована так, щоб це сприяло підвищенню ефективності виробництва.

Функціонування фінансів підприємств здійснюється не автоматично, а з допомогою цілеспрямованої їх організації. Під організацією фінансів підприємств розуміють форми, методи, способи формування та використання ресурсів, контроль за їх кругообіг для досягнення економічних цілей згідно з чинними законодавчими актами.

В основу організації фінансів підприємств покладено комерційний розрахунок. За ринкової економіки господарський механізм саморозвитку базується на таких основних принципах: саморегулювання, самоокупність та самофінансування. Цим принципам відповідає комерційний розрахунок, тобто метод ведення 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.

Комерційний розрахунок справляє значний вплив на організацію фінансів підприємств. Він передбачає, що фінансові відносини підприємств регламентуються державою в основному економічними методами — з допомогою важелів відповідної податкової, амортизаційної, валютної, протекціоністської політики. Збитки (в тім числі втрачена вигода), що їх зазнало підприємство внаслідок виконання вказівок державних органів та посадових осіб, які суперечать чинному законодавству, повинні бути відшкодовані відповідними органами.

Суб'єкт господарювання має справжню 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. Повна самостійність підприємств не означає, однак, відсутності будь-яких правил їхньої поведінки. Ці правила розроблено та законодавче закріплено у відповідних нормативних актах. Ясна річ, що підприємства можуть приймати рішення самостійно тільки в рамках чинних законів.

Джерелом формування фінансових ресурсів підприємств є реально зароблені доходи від реалізації продукції та від фінансових інвестицій. Економічна відповідальність підприємства настільки велика, що його можуть оголосити

банкрутом у разі завеликих збитків та неспроможності виконати зобов'язання перед кредиторами.

Організація фінансів підприємств відбиває галузеві особливості, специфіку виробництва, рівень його технічного забезпечення та рівень технологічних процесів, склад і структуру виробничих витрат, вплив природнокліматичних факторів на виробництво. Так, наприклад, у сільськогосподарському виробництві, гірничодобувній промисловості, капітальному будівництві дія природних та кліматичних факторів зумовлює особливості розподілу прибутку, необхідність формування фінансових ресурсів для протидії ризику, забезпечення страхового захисту засобів виробництва та результатів праці.

Список використаних джерел:

1. Фінанси підприємств. Підручник/ За ред. А.М. Поддєрьогіна. К., КНЕУ, 1999. Стор. 5-14.
2. Фінанси підприємств. Підручник/ За ред. Р.А.Слав юк. К., Цул, 2004, стор.4-12.
3. Фінанси підприємств. Підручник/ За ред. Кірейцева А. К.,ЦУЛ, 2001, стор.5-14.

Лекція 2. ТЕМА: Організація грошових розрахунків

План

1. Зміст, класифікація та принципи організації грошових розрахунків підприємства
2. Організація готівкових розрахунків
3. Зміст і принципи організації безготівкових розрахунків підприємства

Фінансова, виробнича, збутова та інші види діяльності підприємства мають давати економічний ефект, обчислюваний у грошовому еквіваленті. Останній є універсальним засобом платежу та обміну. За допомогою грошових коштів та їх еквівалентів підприємство виконує фінансові зобов'язання перед контрагентами, здійснює нові цикли тощо.

Грошові кошти – готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання.

Грошові розрахунки – система грошових операцій, пов'язаних з оплатою товарів, послуг і виконанням фінансово-кредитних зобов'язань підприємств, організацій, установ.

Грошові розрахунки формуються на основі грошових та електронних коштів і забезпечують грошовий обіг.

Класифікатор видів грошових розрахунків є основним елементом, який забезпечує роботу електронної системи календарного планування платежів і надходжень грошових коштів на підприємстві.

Структура класифікатора грошових розрахунків, використовуваного в системі платіжного календаря, розроблена для вирішення реальних задач планування, що стоять перед більшістю сучасних підприємств.

Класифікатор містить в собі такі **види потоків**:

- розрахунки з покупцями;
- роздрібний виторг;

- розрахунки з постачальниками;
- розрахунки з бюджетом і позабюджетними фондами;
- розрахунки з працівниками;
- розрахунки з підзвітними особами;
- розрахунки за кредитами і позиками;
- внутрішньофірмові операції;
- операції з купівлі та продажу валюти.

Грошовий обіг на кожному підприємстві пов'язаний із такими *напрямами* (рис. 2.1):

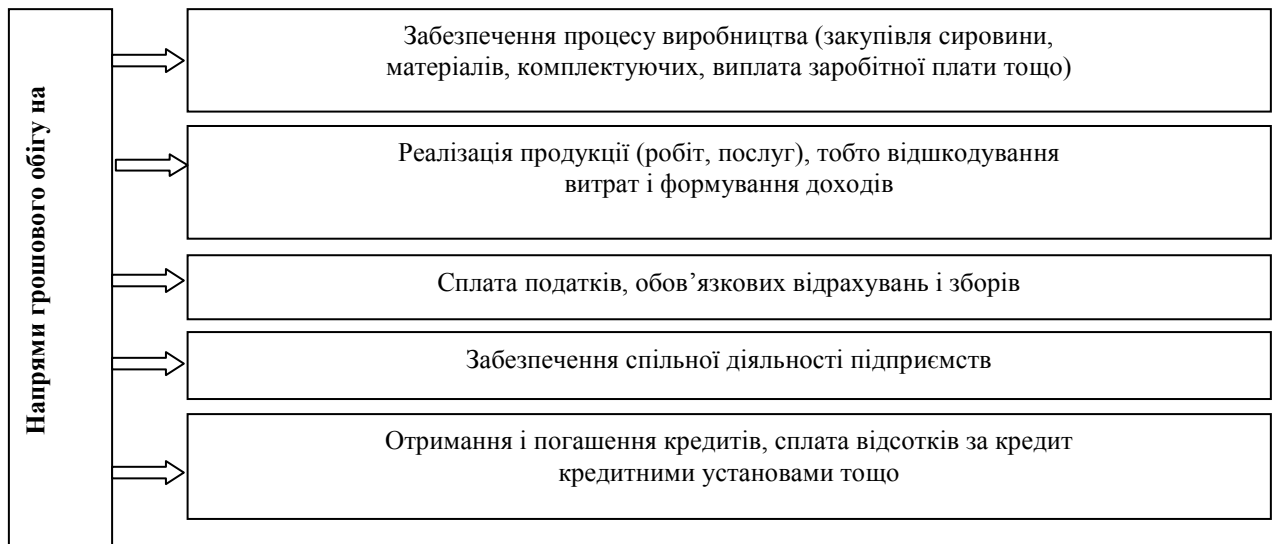


Рис. 2.1. Напрями грошового обігу на підприємстві

Всі грошові розрахунки можна об'єднати за ознакою спрямованості руху коштів на **три основні групи**:

- розрахунки, що призводять до надходження грошових коштів;
- розрахунки, що призводять витрачання грошових коштів;
- двоспрямовані розрахунки.

У чистому виді односпрямованих розрахунків не існує. Наприклад, операція повернення коштів покупцю спричиняє витрачання коштів всередині потоку «Розрахунки з покупцями».

Оперативне планування руху грошових коштів всередині кожного з потоків вимагає наявності певного набору істотних даних. Наприклад, для планування потоку «Розрахунки з постачальниками» істотними даними є: величина кредиторської заборгованості та строки її погашення, заявки на платежі – за договорами, які передбачають попередню оплату.

Види грошових розрахунків показані на рис. 2.2.

Принципи організації грошових розрахунків підприємства:

- 1) отримання;
- 2) витрачання;
- 3) накопичення;
- 4) інвестування.



Рис. 2.2. Види грошових розрахунків

Принцип отримання грошей при організації грошових розрахунків важливий, оскільки підприємство має отримувати матеріальну винагороду за результати своєї діяльності. Адже кожне підприємство на свій розсуд виконує соціально-економічну

функцію в країні, зокрема, є учасником формування ВВП і забезпечує працевлаштування та дохід найманих громадян, займається пошуком найоптимальніших джерел формування фінансових ресурсів. Органи державної влади й управління, в межах загального соціально-економічного напрямку країни, розробляють та впроваджують програми підтримки, згідно з якими фінансуються окремі сфери діяльності та суб'єкти господарювання. Відповідно принцип отримання поширюється на фізичних, юридичних осіб і державні органи фінансового управління.

Заслуговує на увагу *принцип витрачання грошей* при організації грошових розрахунків. Під час фінансово-господарської діяльності підприємство витрачає свої ресурси, які визначально були придбані за гроші. Витрачання має бути спрямоване не тільки на виробничий процес, який врешті-решт приносить додатковий капітал. Витрачання має бути також спрямоване на соціальну сферу підприємства. Адже стимулювання працівників підприємства є одним із вагомих факторів успіху компанії.

Принцип накопичення грошей при організації грошових розрахунків також є важливим під час здійснення підприємством фінансово-господарської діяльності. Це пояснюється тим, що частина фінансових ресурсів підприємства має бути зарезервована та відсторонена від внутрішніх процесів. У даному разі сума накопичень не обмежується резервним фондом підприємства, який утворюється на момент його організації. Накопичення має відбуватися систематично з різних фондів (внутрішніх та зовнішніх децентралізованих фондів). Накопичення із внутрішніх децентралізованих фондів являє собою ліміт каси, наявність грошей на поточних рахунках у банку, золоті запаси підприємства та запаси у цінних паперах. Накопиченнями з зовнішніх децентралізованих фондів є банківські депозити, надані кредити та позики.

Принцип інвестування грошей при організації грошових розрахунків полягає у можливостях підприємства здійснювати інвестиційні капіталовкладення. За допомогою цієї дії диверсифікують власні фінансові можливості та збільшують активну грошову масу на підприємстві. Диверсифікованість – важлива інвестиційна концепція. Вона знижує ризик інвестиційного портфеля, при цьому найчастіше не знижуючи прибутковості.

Відповідно до такої великої багатогранності грошових процесів, які ускладнюються на частку участі в усіх дохідних операціях держави через сплату податків та зборів, доцільним є ґрунтовний аналіз готівкових і безготівкових розрахунків, принципів їх проведення в Україні.

2. Організація готівкових розрахунків

Готівкові розрахунки – це платежі готівкою за реалізовану продукцію (товари, виконані роботи, надані послуги) між підприємствами, підприємцями і фізичними особами.

Розрахунки готівкою використовуються для обслуговування населення – виплати заробітної плати, матеріального заохочення, дивідендів, пенсій, грошової допомоги тощо. Отримавши готівкові кошти (грошові знаки національної валюти України – банкноти і монети), населення і здійснює різні платежі. При розрахунках готівкою фінансова служба підприємства керується тим, що підставою для визначення сум витрат готівки і підтвердженням цих витрат є договори, копії

товарних чеків, рахункові звіти підзвітних осіб про витрату отриманої готівки. Сфера готівкового обігу у кожній країні щороку збільшується кількісно за суб'єктами. Однак центральний банк кожної країни обов'язково контролює масу готівкового обігу. Саме перед головним державним фінансовим інститутом стоїть непроста задача пошуку раціональних фінансових інструментів, оптимізації та підвищення ефективності проведення готівкових операцій з метою досягнення фінансової макроекономічної стабільності національної економіки.

У ринковій економіці сфера готівкових розрахунків є обмеженою. Кризова економіка характеризується розширенням сфери використання готівки, яка обслуговує в основному тіньовий господарський оборот. Механізми проведення готівкових операцій регулюються певною законодавчою і нормативною базою.

Для виконання готівкових розрахунків кожне підприємство повинно мати касу і вести касову книгу за встановленою формою, відповідно до типової форми № КО-4. Приймається готівка касами підприємств за прибутковими касовими ордерами, які підписує головний бухгалтер підприємства. Прийом грошей каса підтверджує квитанцією до прибуткового касового ордера.

Видається готівка з кас підприємства за видатковими касовими ордерами, платіжними відомостями чи іншими подібними документами, відповідно оформленими (зі штампом, реквізитами видаткового касового ордера і підписами керівника та головного бухгалтера).

Готівковий виторг, що надійшов до каси підприємства протягом робочого дня, мають здати до установи банку для зарахування його на поточний рахунок.

Готівка може бути використана клієнтами на господарські потреби, а також для проведення розрахунків з бюджетом та державними цільовими фондами через сплату податків і зборів (обов'язкових платежів). Підприємства, що мають податковий борг, здійснюють виплати, пов'язані з оплатою праці тільки за рахунок коштів, одержаних зі своїх рахунків у банківських установах. Готівку з рахунків підприємства одержують у межах готівкових коштів і витрачають її за цільовим призначенням. У касі підприємства залишок готівки на кінець робочого дня не має перевищувати ліміту каси, встановленого банком та узгодженого з підприємством.

Ліміт каси для кожного підприємства визначається установами банків з огляду на режим і специфіку роботи підприємства, його еквівалентності від установи банку, обсяг касових оборотів (надходжень і видатків) за всіма рахунками, встановленими строками і порядком здавання готівкового виторгу, тривалість операційного часу установи банку, наявність домовленості підприємства з установою банку на інкасацію та здавання готівкового виторгу у вечірню касу банку тощо. Ліміт каси може переглядатися протягом року за встановленим порядком на обґрунтоване прохання підприємства.

Для підприємств, які мають готівковий виторг зі строком здавання його в банк щодня у день надходження до каси підприємства, ліміт каси встановлено у розмірах, потрібних для забезпечення їх роботи вранці наступного дня.

Для підприємств, які мають готівковий виторг зі строком здавання його наступного дня, ліміт каси дорівнює середньоденному готівковому виторгу.

Для підприємств, що мають готівковий виторг з іншим строком здавання його в банк, ліміт каси встановлюється у розмірах, що залежать від установлених строків здавання виторгу та її суми.

Для підприємств, ліміти каси яким установлюються згідно з фактичними витратами готівки (крім виплат, пов'язаних з оплатою праці, стипендій, пенсій,

дивідендів) – у межах середньоденної видачі готівки.

Ліміт каси підприємствам (крім підприємств торгівлі, громадського харчування та послуг) визначають установи банків за погодженням із керівниками підприємств на підставі розрахунку середньоденного надходження готівкового виторгу або середньоденної видачі готівки. Державному казначейству, його територіальним органам, бюджетним установам та організаціям, що утримуються на кошти Державного та(або) місцевих бюджетів і обслуговуються органами Державного казначейства, ліміт каси установою банку не встановлюється. Державне казначейство самостійно визначає порядок встановлення такого ліміту в його касі, касах бюджетних установ та організацій, які воно обслуговує.

Самостійно визначають розмір готівки, що постійно перебуває в їх касах, селянські (фермерські) господарства, повідомляючи про нього обслуговуючим установам банків. Готівку понад визначені розміри вони мають здавати до установ банків. Ліміт каси для підприємств грального бізнесу (гральні дома, казино, гральні автомати з грошовим вирашем тощо) встановлюється з огляду на особливості діяльності та режим роботи цих закладів відповідно до переліку та правил ведення азартних ігор і затвердженого підприємством положення про призовий фонд у межах середньоденної видачі готівки, але не більше максимально можливого виграшу відвідувача.

Ліміти каси банки не встановлюють також для фінансових установ (кредитних спілок, ломбардів, лізингових компаній, довірчих товариств, страхових компаній, установ накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційних фондів тощо) та підприємств поштового зв'язку. Зазначені установи самостійно встановлюють ліміт своєї каси. Не встановлюється ліміт каси також фізичним особам-суб'єктам підприємницької діяльності та самим банкам.

Ліміт установлюється підприємствам, які мають рахунки в установах банків і виконують операції з готівкою. При відкритті поточного рахунка (у період укладання договору на розрахунково-касове обслуговування) новостворене підприємство подає установі банку заявку-розрахунок для встановлення загального ліміту каси, порядку та строків здавання готівкового виторгу. Діючі підприємства, які мають поточні рахунки в різних установах банків, подають зазначену заявку-розрахунок на власний розсуд до будь-якої установи банку, в якому відкрито його поточні рахунки, а іншим установам банків надає копії заявки-розрахунку з установленим лімітом каси. Заявка-розрахунок подається і в разі перегляду з ініціативи підприємства або банку раніше встановленого ліміту каси.

Таким чином, фактори, що визначають обсяг ліміту каси, наведені на рис. 2.3.

Підприємства зобов'язані здавати готівковий виторг понад установлений ліміт каси в порядку і строки, визначені установою банку для зарахування на їх поточні рахунки. Якщо ліміт каси підприємству взагалі не встановлено, то вся готівка в його касі на кінець дня має здаватися до банку (незалежно від причин, унаслідок яких ліміт каси не встановлено).

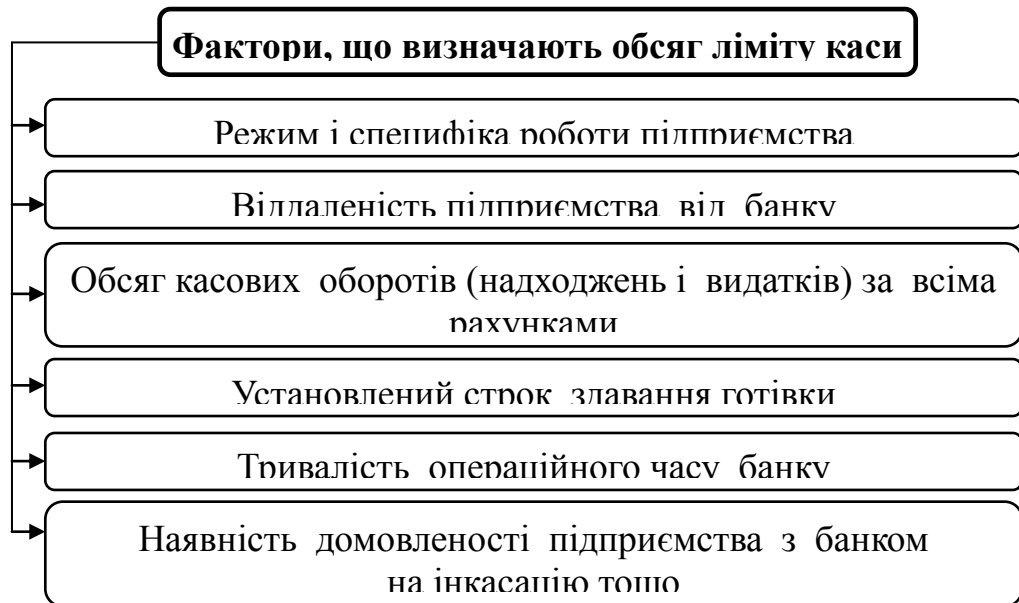


Рис. 2.3. Фактори, що визначають обсяг ліміту каси

3. Зміст і принципи організації безготівкових розрахунків підприємства

Безготівкові розрахунки відбивають безготівковий грошовий обіг, що є формою грошового обігу, за якої зберігання й рух грошових коштів відбувається без участі готівки, тобто за допомогою зарахування грошей на банківський рахунок і перерахування з рахунку платника на рахунок одержувача. Усі безготівкові розрахунки виконуються через банки, тому гроші в безготівковому обігу важко приховати від контролю й обкладання податками. Суб'єкти господарювання України мають здійснювати переважну більшість платежів із банківських рахунків у безготівковій формі.

Усі безготівкові розрахунки підприємств поділяють на дві групи:

- 1) за зобов'язаннями підприємства перед бюджетом, позабюджетними фондами (наприклад, пенсійний, зайнятості);
- 2) за товарними зобов'язаннями і господарськими договорами.

На практиці використовують дострокові, відстрочені й прострочені платежі. **Достроковий платіж** – це виконання грошового зобов'язання до завершення застережного строку. **Відстрочений платіж** характеризує неможливість погасити грошове зобов'язання в намічений строк і припускає встановлення нового строку за даним платежем, тобто продовження первісно встановленого строку платежу, вироблене за узгодженням з одержувачем коштів. **Прострочені платежі** виникають за відсутності коштів у платника й неможливості одержання банківського або комерційного кредиту при настанні наміченого строку платежу. **Принципи їх організації** наведено на рис. 2.4:

При організації безготівкових розрахунків застосовуються такі *види платіжних інструментів*:

- меморіальний ордер;
- платіжне доручення;
- платіжна вимога-доручення;
- чек;

- акредитив;
- вексель;
- платіжна вимога;
- інкасове доручення-розпорядження;
- пластикова картка (у т.ч. електронні гроші (на базі карток або на базі мереж)).

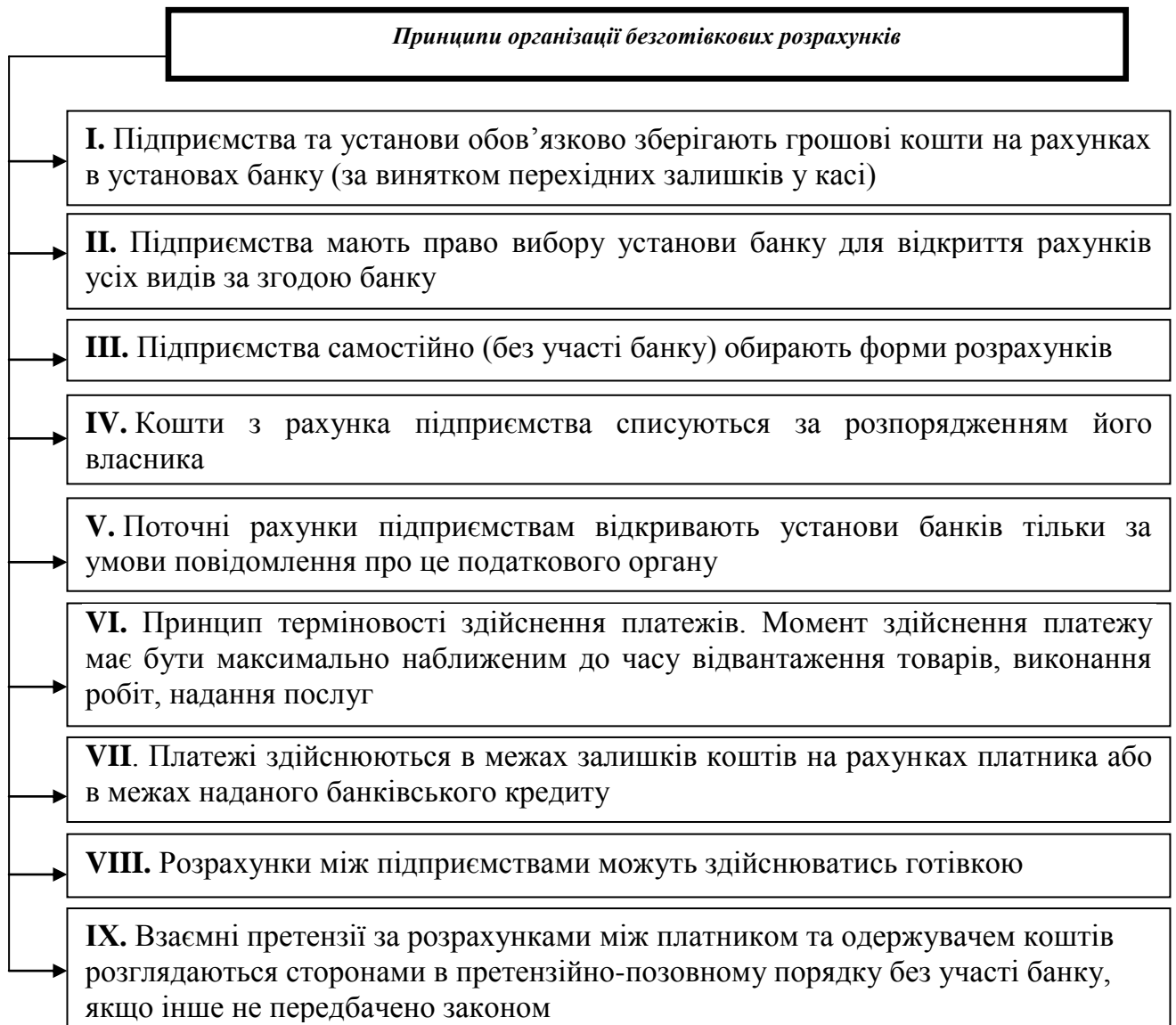


Рис. 2.4. Принципи організації безготівкових розрахунків

Класифікацію форм безготівкових розрахунків за товарними операціями і господарськими договорами подано на рис. 2.5.

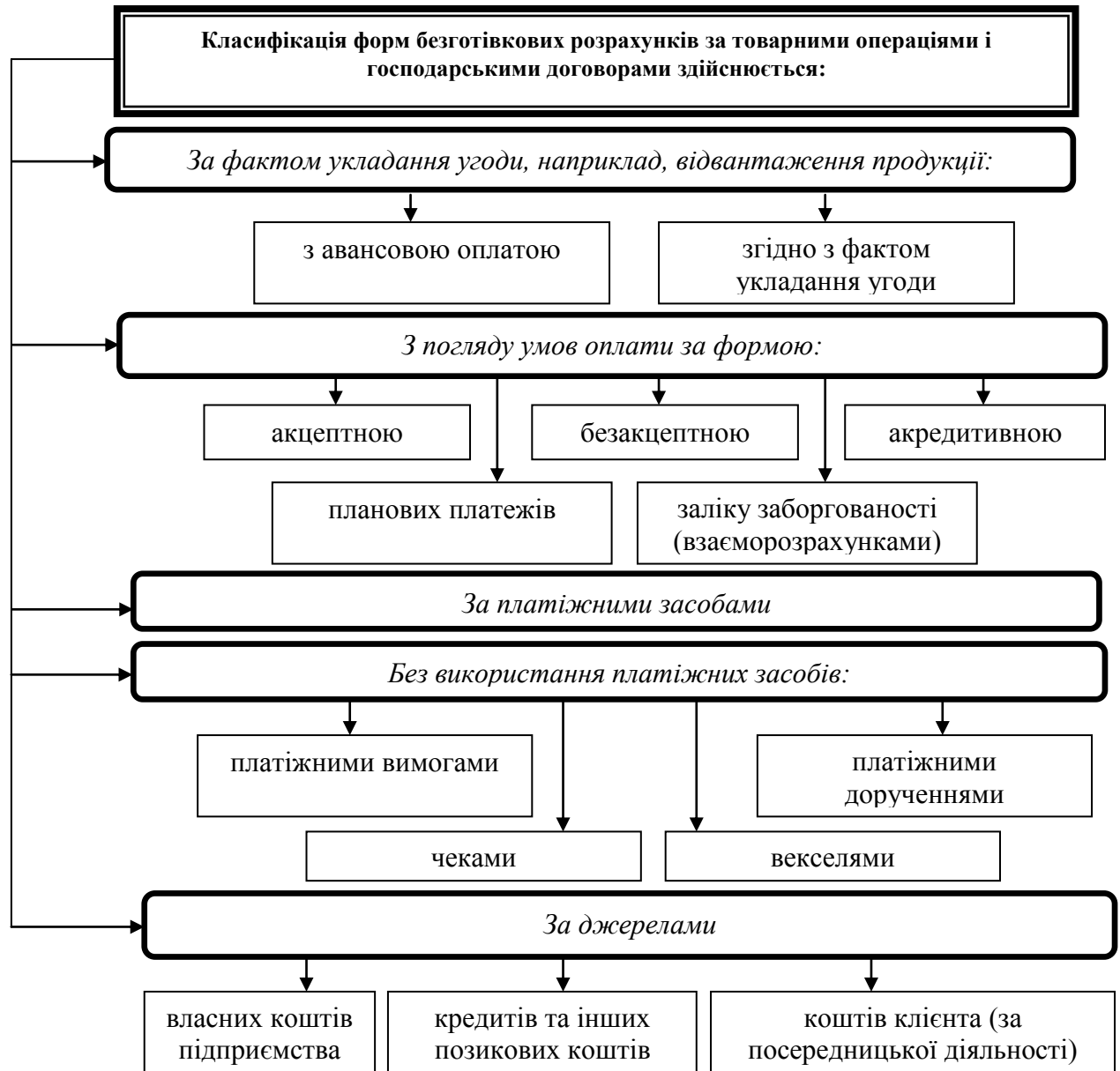


Рис. 2.5. Класифікація форм безготівкових розрахунків за товарними операціями і господарськими договорами

У зв'язку зі збільшенням кількості й маси грошових операцій між підприємствами та необхідністю вдосконалення державного управління у цій сфері, органами влади й управління здійснюються нововведення, спрямовані на організацію цих процесів. Безготівкові розрахунки виконуються на підставі розрахункових документів установленної форми й з дотриманням відповідного документообігу. Види документів із безготівкових розрахунків розрізняють залежно від виду розрахункових документів, способу платежу й організації документообігу в банку, платників і одержувачів коштів.

Загальна порівняльна характеристика платіжних інструментів наведена у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Порівняльна характеристика платіжних інструментів

Вид платіжного інструменту	Строк виконання	Наявність аналітичного рахунку
Платіжне доручення	10 (день оформлення не береться до уваги)	–
Платіжна вимога-доручення	20	–
Розрахунковий чек	Чек для фізичної особи для одноразового розрахунку – 3 міс. (день оформлення не враховується), чекова книжка для юридичної чи фізичної особи – 1 рік (можлива пролонгація). Для чекотримача – 10 днів (день виписування чека не враховується)	Розрахунки чеками
Платіжна вимога	30	–
Акредитив	10	Розрахунки за акредитивами (покритий)
Вексель	Строк вказаний у векселі	–

Меморіальний ордер – розрахунковий документ, який складається з ініціативи банку для оформлення операцій зі списання коштів з рахунку платника і внутрішньобанківських операцій відповідно до Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» та нормативно-правових актів Національного банку. Меморіальний ордер оформлюється тільки за безпосередньою участю банківської установи.

Платіжна вимога – розрахунковий документ, що містить вимогу стягувача або в разі договірної списання отримувача до банку, що обслуговує платника, здійснити без погодження з платником переказ визначеної суми коштів з рахунка платника на рахунок отримувача.

Інкасове доручення – документ, що відіграє роль платіжної вимоги, складається і подається в банк підприємствами у тих випадках, коли вони мають підставу для беззаперечного утримання коштів з платника.

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

Попередня оплата і планові платежі провадяться з використанням платіжних доручень. **Платіжні доручення** приймаються банком лише за наявності коштів на рахунку банку, якщо інше між підприємством і банком не зазначено. Платіжні доручення можуть бути терміновими, достроковими і відстроченими.

Платіжні доручення використовують у разі:

- попередньої оплати;
- оплати за фактом;

- планових платежів;
- оплати з відстрочкою платежу;
- перерахування грошових коштів громадянам, наприклад, заробітної плати, аліментів;

- перерахування податків та інших платежів у бюджет і позабюджетні фонди.

Планові платежі застосовуються у випадках:

- коли контрагентів не влаштовує ні передоплата, ні оплата за фактом;
- угода реалізується за тривалий період, а її оплата здійснюється, як правило, рівними частками незалежно від ритму постачань;
- обсяг угоди відомий приблизно і може уточнюватися в ході її реалізації.

Прикладом планових платежів є виплата підприємством заробітної плати своїм працівникам.

Банк приймає від платника платіжне доручення на перерахування заробітної плати на рахунки працівників підприємств, відкриті в банках, або грошовий чек на отримання заробітної плати лише за умови одночасного подання платником у строк, установлений законодавством України, платіжних доручень на перерахування цільових централізованих соціальних платежів, утриманих із заробітної плати працівників та нарахованих на фонд оплати праці, або документального підтвердження їх сплати раніше. Платіжне доручення на перерахування коштів для сплати відповідних соціальних сум або документи, що підтверджують фактичну сплату цих сум, банк приймає в порядку, визначеному Пенсійним фондом України, узгодженому з Національним банком і центральним органом виконавчої влади у сфері праці та соціальної політики.

У разі, якщо платник перебуває на казначейському обслуговуванні, то він подає до банку, в якому відкрито рахунок для обліку коштів, що перераховуються Державним казначейством України для здійснення цільових виплат готівкою, лише грошовий чек на отримання заробітної плати. Порядок подання платіжного доручення на перерахування платежів, утриманих із заробітної плати працівників і нарахованих на фонд оплати праці відрахувань, регулюється нормативно-правовими актами Державного казначейства України з питань обслуговування державного бюджету за видатками.

Якщо фізична особа не має рахунка в банку, то розрахунки з нею платник може здійснювати, перераховуючи кошти за платіжним дорученням на повідомлений цією особою відповідний рахунок у банку, який виплачуваємо ці кошти готівкою.

Виплата коштів із цього рахунку здійснюється згідно з вимогами нормативно-правових актів Національного банку з питань готівкового обігу. Якщо банк не здійснив виплату готівкою коштів, переказаних отримувачу (фізичній особі) на відповідний рахунок, унаслідок його неявки протягом 30 робочих днів з дня надходження цих коштів до банку або зазначеної платником дати валютування, то банк отримувача зобов'язаний протягом трьох робочих днів повернути їх платнику (ініціатору). За недотримання цих строків банк отримувача несе відповідальність згідно з законодавством України.

Якщо платіжне доручення є платіжним інструментом між підприємством і фізичною особою й ця фізична особа не має рахунка в банку або розрахунки безпосередньо з фізичною особою чи підприємством через банк неможливі, то платник також може здійснювати розрахунки з ними через підприємство поштовою зв'язку шляхом перерахування відповідної суми на рахунок з переказних операцій

підприємства зв'язку.

Недоліки та переваги платіжного доручення показано в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Недоліки та переваги платіжного доручення

Сфера застосування	Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> • товарні і не товарні розрахунки; • місцеві та міжміські поставки 	<ul style="list-style-type: none"> • відносно простий і швидкий документообіг; • максимальне наближення строків одержання товарно-матеріальних цінностей і здійснення платежу; • прискорення оборотності коштів; • запобігання виникненню кредитної заборгованості покупців 	<ul style="list-style-type: none"> • доручення банк приймає тільки в межах коштів на розрахунковому рахунку

Через підприємства поштового зв'язку здійснюють перекази:

- на ім'я окремих фізичних осіб коштів, що належать їм особисто (пенсії, аліменти, заробітна плата, витрати на відрядження, авторський гонорар тощо);
- підприємствам коштів на виплату заробітної плати, для організованого набору працівників, заготівлі сільськогосподарської продукції тощо в тих населених пунктах, в яких немає банків.

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

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

2) нижньої – доручення платника обслуговуючому банку про списання зі свого рахунка визначеної ним суми коштів і перерахування її на рахунок отримувача.

Доставку **платіжних вимог-доручень** до платника може здійснювати банк отримувача через банк платника за договірними умовами.

Етапи виконання фінансово-господарських зобов'язань із використанням платіжної вимоги-доручення:

I. Укладання договору про виробництво продукції (виконання робіт, послуг) із вказівкою оплати за фактом (часткової/повної) або попередньої.

II. Надання отримувачем коштів на відвантаження або продаж продукції (робіт, послуг).

III. Надання платником коштів банку платіжного доручення до виконання.

IV. Списання банком платника за його поінформованості суми, вказаної в платіжному дорученні.

V. Перерахування банком платника коштів на розрахунковий рахунок отримувача суми, вказаної у супровідних документах.

VI. Зарахування банком отримувача коштів на основі надходження на відповідний розрахунковий рахунок суми та супровідних документів.

VII. Повідомлення банком отримувача коштів за допомогою витягу з розрахункового рахунку про надходження коштів.

Відмінністю операцій із використанням платіжного доручення та платіжної вимоги-доручення є система оформлення документів, які супроводжують операції першого етапу, а саме:

- за платіжного доручення відвантажена продукція надається із рахунком-

фактурою;

- за платіжної вимоги-доручення – передається платіжна вимога-доручення до сплати.

Список використаних джерел:

1. Фінанси підприємств. Підручник/ За ред. А.М. Поддєрьогіна. К., КНЕУ, 1999. Стор. 5-14.
2. Фінанси підприємств. Підручник/ За ред. Р.А.Слав юк. К., Цул, 2004, стор.4-12.
3. Фінанси підприємств. Підручник/ За ред. Кірейцева А. К.,ЦУЛ, 2001, стор.5-14.

Лекція 3. ТЕМА: Грошові надходження підприємств

План

1. Характеристика і склад грошових надходжень підприємств.
2. Виручка від реалізації продукції, робіт та послуг.

1. Характеристика і склад грошових надходжень підприємств

Соціально-економічний розвиток ринкових відносин в Україні супроводжується якісними структурними зрушеннями у бік інтенсифікації виробництва, пошуку джерел його фінансування, підвищення його ефективності,

За цих умов важливим фактором подальшого розвитку будь-якого підприємства є грошові надходження, що перевищують платежі підприємства. Від наявності або відсутності коштів буде в кінцевому підсумку залежати можливість функціонування підприємства, його конкурентоспроможність та фінансовий стан.

Основним джерелом грошових надходжень на підприємство є виручка від звичайної діяльності, яка залежить від галузі функціонування підприємства, обсягів його діяльності, впровадження науково-технічних розробок, а отже, підвищення продуктивності праці, зниження собівартості, покращення якості продукції. В умовах розвитку підприємницької діяльності створюються об'єктивні передумови реального втілення в життя зазначених факторів.

Головним складовим елементом виручки є виручка від реалізації, а саме та її частина, яка залишається після вирахування матеріальних, трудових і грошових витрат на виробництво і реалізацію продукції. Тому найважливішим завданням кожного господарюючого суб'єкта є одержання максимального прибутку при найменших втратах шляхом дотримання суворого режиму економії при витрачанні коштів і найбільш ефективного їх використання.

Виручка від реалізації продукції розраховується у діючих цінах. В умовах радикальної зміни управління економікою обсяг виручки від реалізації продукції перетворюється на важливий показник фінансово-господарської діяльності. Тому підприємство повинно бути зацікавленим не стільки у збільшенні кількісного обсягу продукції, що випускається, скільки у збільшенні обсягу реалізованої продукції (з врахуванням скорочення залишків нереалізованої продукції).

2. Виручка від реалізації продукції, робіт та послуг

Процес виробництва завершується доведенням продукції до споживача. Реалізація продукції (Т — Г') — це кінцева стадія кругообігу коштів підприємства (Г — Т ... В ... Т' — Г''), яка є його важливим показником. Рух товарів і коштів створює основу економічних відносин між постачальниками, посередниками і покупцями.

Для підприємства-виробника реалізація продукції є свідченням, що вона за споживчими властивостями, якістю та асортиментом відповідає суспільному попиту і потребам покупців.

На практиці можуть використовуватись два методи визначення моменту реалізації продукції:

а) продукцію відвантажено або відпущено споживачу (відбулася передача права власності), — метод нарахування;

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

В обох випадках усі розрахунково-платіжні документи мають бути оформлені відповідно до чинного положення. Реалізація продукції завжди передбачає зміну форми вартості (Т — Г). Тому бартер, або прямий товарообмін (Т — Т), не можна вважати реалізацією продукції. За бартерного обміну товарів не відбувається руху коштів, нема надходжень виручки від реалізації продукції, тобто не відбувається зміни форми вартості.

Однак в економіці України досить велика питома вага товарообмінних бартерних операцій.

На жаль, згідно з діючим господарським законодавством, бартерні операції нині включаються у звітність з реалізації продукції підприємств, що певною мірою викривляє реальний стан справ.

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

- 1) кількості, асортименту та якості продукції, що підлягає реалізації;
- 2) рівня реалізаційних цін і розрахункової дисципліни.

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

Прямий вплив на розмір виручки справляє й рівень відпускних цін. У свою чергу, на рівень цін впливають якість і споживчі властивості, строки реалізації продукції, попит і пропонування на ринку.

Список використаних джерел:

1. Фінанси підприємств. Підручник/ За ред. А.М. Поддєрьогіна. К., КНЕУ, 1999. Стор. 5-14.
2. Фінанси підприємств. Підручник/ За ред. Р.А.Слав юк. К., Цул, 2004, стор.4-12.
3. Фінанси підприємств. Підручник/ За ред. Кірейцева А. К.,ЦУЛ, 2001, стор.5-14.

Лекція 4. ТЕМА: Формування та розподіл прибутку

План

1. Формування прибутку підприємств.
2. Методи розрахунку прибутку від реалізації
3. Розподіл і використання прибутку.

1. Формування прибутку підприємств

Прибуток є однією з основних категорій товарного виробництва. Це передусім виробнича категорія, що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва.

Поява прибутку безпосередньо зв'язана з появою категорії «витрати виробництва». Прибуток — це та частина вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залишається після покриття витрат виробництва. Обособлення частини вартості продукції у вигляді витрат виступає в грошовому виразі як собівартість продукції.

Визначення економічної сутності прибутку, як і інших форм, що їх приймає національний дохід за його первинного розподілу і наступного перерозподілу, неможливе без правильного тлумачення сутності необхідного й додаткового продукту в суспільстві.

Необхідний і додатковий продукт — це категорії виробництва. Для з'ясування сутності цих категорій необхідно уточнити, що лежить в основі поділу чистого продукту на необхідний і додатковий. Згідно з економічною теорією це поділ часу праці, витраченої у сфері матеріального виробництва, на необхідний і додатковий. Протягом необхідного часу забезпечується створення «... фонду життєвих коштів або робочого фонду, що необхідний робітнику для підтримання і відтворення його життя і що за всіх систем суспільного виробництва він сам постійно повинен виробляти й відтворювати».

Додатковий продукт — це вартість, створювана безпосередніми виробниками понад вартість необхідного продукту. Додатковий продукт властивий усім суспільно-економічним формаціям і є однією з важливих умов їхнього успішного розвитку. У необхідному й додатковому продукті втілено заново створену вартість, грошове вираження якої становить національний дохід.

Прибуток — це частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми.

Отже, об'єктивна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту. Прибуток — це форма прояву вартості додаткового продукту. Прибуток підприємств сфери матеріального виробництва — це частина національного доходу.

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

Водночас прибуток — це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток відбиває її результати і зазнає впливу багатьох чинників. Є особливості у формуванні

прибутку підприємств залежно від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин.

На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відбивається в бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений державою порядок формування витрат на виробництво продукції (робіт, послуг); обчислення й калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг); визначення позареалізаційних прибутків і витрат; визначення балансового (валового) прибутку.

Отже, на формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають: результати, тобто ефективність його фінансово-господарської діяльності; сфера діяльності; галузь господарства; установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

Прибуток — це показник, що формується на мікрорівні. Прибуток народного господарства — це результат діяльності окремих підприємств, галузей економіки, розвитку окремих сфер, структурних зрушень в економіці, змін у порядку обліку фінансових результатів.

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його балансовий прибуток. Найбільш повне визначення балансового прибутку дано у статистичному щорічнику України за 1996 рік. «Балансовий прибуток — загальна сума прибутку підприємства від усіх видів діяльності за звітний період, отримана як на території України, так і за її межами, що відображена в його балансі і включає прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), в тому числі продукції допоміжних і обслуговуючих виробництв, що не мають окремого балансу, основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів, валютних цінностей, інших видів фінансових ресурсів та матеріальних цінностей, а також прибуток від орендних (лізингових) операцій, роялті, а також позареалізаційних операцій»¹.

Отримання балансового прибутку пов'язане з кількома напрямками діяльності підприємства.

По-перше, це основна діяльність, її результатом є прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Як правило, цей прибуток має основну питому вагу в складі балансового прибутку. Прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається відніманням з виручки від реалізації суми податку на додану вартість, акцизного збору, (ввізного) мита, митних зборів, а також витрат, що включаються в собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг). Залежно від сфери, виду діяльності підприємства деякі особливості формування цього прибутку, методики його розрахунку.

По-друге, це діяльність, що не є основною для даного підприємства, але пов'язана з реалізацією матеріальних і нематеріальних цінностей, деяких послуг, її можна визначити як прибуток від іншої реалізації.

Прибуток від іншої реалізації може бути отриманий за реалізації на сторону продукції підсобних, допоміжних і обслуговуючих виробництв. У цьому разі прибуток розраховується так само, як і від реалізації продукції основної діяльності. Прибуток від реалізації основних фондів (групи 1), нематеріальних активів розраховується відніманням від ціни їх реалізації ПДВ, витрат з реалізації і залишкової їх вартості. Прибуток від реалізації цінних паперів обчислюється як різниця між ціною їх реалізації і ціною придбання. При цьому з ціни реалізації виключаються витрати, пов'язані з реалізацією (комісійний збір).

Склад і обсяг прибутку від іншої реалізації можуть значно коливатись на окремих підприємствах і в окремі періоди.

По-третє, це діяльність пов'язана зі здійсненням фінансових інвестицій. У результаті підприємства одержують прибуток у вигляді дивідендів на акції, від вкладання коштів у статутні фонди інших підприємств (прибутки від володіння корпоративними правами); у вигляді відсотків на державні цінні папери, облігації підприємств, на депозитні рахунки. Обсяг цього прибутку і його питома вага в балансовому прибутку мають тенденцію до зростання. Це обумовлено розвитком ринкової економіки, фондового ринку.

2. Методи розрахунку прибутку від реалізації

Управління формуванням прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) передбачає розрахунок його планового обсягу. Планування, прогнозування отримання прибутку суб'єктами господарювання необхідне для складання поточних і перспективних фінансових планів.

Визначення суми прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) має деякі особливості залежно від сфери діяльності суб'єкта господарювання: виробничої сфери, торгівлі, сфери послуг.

Так, у виробничій сфері буде різниця в розрахунках прибутку від реалізації продукції промисловими і сільськогосподарськими підприємствами, будівельними організаціями, підприємствами транспорту. У сфері послуг по-різному визначатиметься прибуток від надання послуг комерційними банками, страховими компаніями, інвестиційними фондами, підприємствами торгівлі.

На підприємствах виробничої сфери можуть бути застосовані три методи розрахунку прибутку від реалізації продукції: прямого розрахунку, за показником витрат на одну гривню продукції, економічний (аналітичний) метод.

Метод прямого розрахунку. Прибуток розраховується за окремими видами продукції, що виробляються і реалізуються. Для розрахунку необхідні такі вихідні дані.

1. Перелік і кількість продукції відповідної номенклатури (асортименту), що планується до виробництва і реалізації.
2. Повна собівартість одиниці продукції.
3. Оптова ціна одиниці продукції (ціна виробника).

Розрахунок прибутку на основі показника витрат на 1 грн. продукції.

Це укрупнений метод. Може застосовуватись по підприємству в цілому за розрахунку прибутку від випуску, реалізації всієї продукції. Передбачається використання даних про виробничі витрати, реалізацію продукції за попередній період, а також очікувану їх зміну, що прогнозується в наступному періоді.

Економічний (аналітичний) метод. Може використовуватись для розрахунку прибутку від випуску (реалізації) продукції. Він відрізняється від уже розглянутих методів розрахунку прибутку тим, що дає змогу визначити не тільки загальну суму прибутку, але також і вплив на неї зміни окремих чинників: обсягу виробництва (реалізації) продукції; собівартості продукції; рівня оптових цін і рентабельності продукції; асортименту та якості продукції.

3. Розподіл і використання прибутку

Прибуток є критерієм ефективності виробничо-господарської діяльності, а також джерелом формування централізованих і децентралізованих фінансових ресурсів.

Отриманий підприємством прибуток може бути використаний для задоволення різноманітних потреб. По-перше, він спрямовується на формування фінансових ресурсів держави, фінансування бюджетних видатків. Це досягається вилученням у підприємств частини прибутку в державний бюджет. По-друге, прибуток є джерелом формування фінансових ресурсів самих підприємств і використовується ними для забезпечення господарської діяльності.

Отже, отриманий підприємством прибуток є об'єктом розподілу. У розподілі прибутку можна виділити два етапи. *Перший етап* — це розподіл балансового прибутку. На цьому етапі учасниками розподілу є держава й підприємство. У результаті розподілу кожний з учасників одержує свою частку прибутку. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємствами має важливе значення для забезпечення державних потреб і потреб підприємств. Це одне з принципових питань реалізації фінансової політики держави, від правильного вирішення якого залежить розвиток економіки в цілому.

Пропорції розподілу прибутку між державою (бюджетом) і підприємством складаються під впливом кількох чинників. Істотне значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика реалізується в сумі податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні об'єктів оподаткування, ставках оподаткування, у порядку надання податкових пільг.

Другий етап — це розподіл і використання прибутку, що залишився в розпорядженні підприємств після здійснення платежів у бюджет. На цьому етапі можуть створюватися за рахунок прибутку цільові фонди: резервний, розвитку й удосконалення виробництва, соціальних потреб, заохочення. Кошти цих фондів використовуються для фінансування відповідних витрат.

Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, не слід ототожнювати з чистим прибутком. Чинні нормативні акти визначають, що за рахунок прибутку підприємства повинні сплачувати ще і штрафи в таких випадках:

- за порушення господарських договорів із суб'єктами господарювання;
- за несвоєчасне подання в податкову адміністрацію необхідних розрахунків;
- за затримку перерахування коштів у бюджет і державні цільові фонди;
- за приховування прибутку від оподаткування, заниження інших податків;
- за недотримання встановлених лімітів забору води або використання води без укладання відповідної угоди (це стосується використання води з державних водогосподарських систем);
- за прострочені банківські позички;
- за невиконання квоти зі створення робочих місць для інвалідів;
- за інші порушення.

З урахуванням особливостей фінансово-господарської діяльності підприємств, що функціонують у різних сферах економіки, можуть стягуватися за рахунок прибутку й інші штрафи. Особливо це стосується комерційних банків, страхових компаній. Отже, чистий прибуток — це частина прибутку, що залишається в підприємства після сплати податків та можливих штрафів (унаслідок застосування фінансових санкцій).

Використання чистого прибутку підприємство може здійснювати через попереднє формування цільових грошових фондів або спрямовуючи кошти безпосередньо на

фінансування витрат. Можливий також розподіл чистого прибутку частково для формування цільових фондів, а частково на безпосереднє фінансування витрат.

Як уже було сказано, за рахунок прибутку підприємство формує ряд цільових фондів, кошти з яких спрямовуються на фінансування певних витрат, задоволення відповідних потреб. Використання чистого прибутку на виплату дивідендів здійснюється безпосередньо.

Принципове значення в розподілі чистого прибутку має досягнення оптимального співвідношення між фондом нагромадження і фондом споживання. Ці фонди умовні, безпосередньо на підприємстві вони не утворюються, а їхню величину можна встановити на підставі розрахунків використання прибутку на фінансування певних витрат чи заходів. За адміністративної системи управління економікою здійснювалось державне регулювання співвідношення фондів нагромадження і споживання.

Нині використання чистого прибутку (напрямок і пропорції) визначаються самостійно кожним суб'єктом господарювання. Відповідно до Закону «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28 грудня 1994 року, в 1995, 1996, 1997 (перше півріччя) державне регулювання використання чистого прибутку здійснювалось досить активно і в основному суто економічними інструментами, зокрема:

- * зменшення суми податку на прибуток (до 20%) у разі використання прибутку на фінансування реконструкції та модернізації активної частини основних фондів;
- * зменшення оподаткованого прибутку (до 10% від суми балансового прибутку) за умови використання прибутку на збільшення власних оборотних коштів (поширювалось тільки на державні підприємства);
- * зменшення оподаткованого прибутку на суму прибутку, спрямованого на покриття витрат для утримання об'єктів соціально-культурного призначення, а також витрат на благодійну діяльність.

Список використаних джерел:

1. Фінанси підприємств. Підручник/ За ред. А.М. Поддєрьогіна. К., КНЕУ, 1999. Стор. 60-81.
2. Фінанси підприємств. Підручник/ За ред. Р.А.Слав юк. К., Цул, 2004, стор.39-66.
3. Фінанси підприємств. Підручник/ За ред. Кірейцева А. К.,ЦУЛ, 2001, стор.56-67.

Лекція 5. ТЕМА: Оподаткування підприємств

План

1. Сутність оподаткування підприємств і податкова система
2. Пряме оподаткування підприємств
3. Непряме оподаткування підприємств
4. Збори і цільові відрахування

1. Сутність оподаткування підприємств і податкова система

Податки- це обов'язкові платежі, що встановлює держава для юридичних і фізичних осіб з метою формування централізованих фінансових ресурсів, що забезпечують фінансування державних витрат.

Обов'язкові платежі (сплачені в бюджет держави й інші цільові державні фонди) можуть бути представлені у *формах*:

- податків;
- плати за ресурси;
- цільових відрахувань.

Податок встановлюється виключно державою і базується на актах вищої юридичної сили.

Основними характерними особливостями податку є те, що він:

1. стягується на умовах безповоротності. Повернення, податку можливе тільки в разі його переплати або тоді, коли законодавством передбачено пільги щодо даного податку;
2. має односторонній характер встановлення. Оскільки і податок стягується з метою покриття суспільних потреб, які в основному відокремлено від індивідуальних потреб конкретного платника податку, то він є індивідуально безповоротний. Сплата платником податку не породжує зустрічного зобов'язання держави вчиняти будь-які дії на користь конкретного платника;
3. на відміну від інших обов'язкових платежів, може бути сплачений лише до бюджету, а не до іншого грошового централізованого або децентралізованого фонду;
4. категорія не тільки правова, але й економічна, оскільки це форма перерозподілу національного доходу. При сплаті податкового платежу відбувається перехід частини коштів із власності окремих платників у власність всієї держави. Такого переходу права власності немає при внесенні до бюджету обов'язкових платежів державними підприємствами. Ці платежі будуть податками лише за формою, а не за змістом.

Функції податків:

1. **фіскальна функція** полягає у формуванні грошових доходів держави (мобілізація коштів у розпорядження держави і формування централізованих фінансових ресурсів);
2. **регулююча функція податків проявляється через** вплив їх на різні сторони діяльності суб'єктів господарювання (держава регулює розвиток економіки і соціально-економічні процеси в суспільстві)

Функції податків взаємозалежні. Реалізація фіскальної функції створює матеріальну основу для здійснення регулюючої функції. У той же час економічне регулювання дозволяє одержати більше коштів за рахунок податків, а виходить сприяє їх фіскальній функції.

Одиниця оподаткування — це одиниця виміру об'єкта оподаткування. Вона має фізичний (гектар, квадратний метр) і вартісний виміри (в грн..)

Податкова квота - це частина податку в доході платника. Виражається вона як в абсолютному, так і у відносному підрахунку. Її значення полягає в тому, що вона характеризує рівень оподаткування. В той же час включення податкових квот до доходу платника значно знижує можливість використання податків як фінансових важелів. Виходячи з цього в практиці оподаткування податкові квоти законодавче не встановлюються.

Існуюча система податків і податкових платежів має свою класифікацію, в основу якої покладені такі ознаки: форма оподаткування; економічний зміст об'єкта оподаткування; рівень державних структур, які встановлюють податки; напрямок використання.

Податки і збори включають:

1. Загальнодержавні податки і збори:

- прямі податки — стягуються державою безпосередньо з доходів і майна платників податків. Об'єктом виступає доход і вартість майна;
- непрямі податки — встановлюються у формі надбавок до ціни товарів або тарифів на послуги;
- збори (податок із власників транспортних засобів і інших самохідних машин і механізмів; плата за спеціальне використання прісних водних ресурсів і надр при видобутку корисних копалин; плата за використання лісових ресурсів).

2. Місцеві податки і збори.

Основні принципи побудови системи оподаткування:

- обов'язковість;
- стимулювання підприємницької діяльності, інвестиційної активності НТП;
- рівнозначність і пропорційність;
- соціальна справедливість;
- стабільність;
- економічне обґрунтування;
- недопущення проявів податкової дискримінації.

2. Пряме оподаткування підприємств

Прямі податки включають:

- податок на прибуток;
- податок на доходи з фізичних осіб;
- плата за землю;
- податок на майно підприємств;
- податок із власників транспортних засобів і інших самохідних машин і механізмів.

Оподаткування прибутку підприємств

Податковий прибуток - це сума прибутку підприємства, визначена за податковим законодавством (згідно зі ЗУ «Про оподаткування прибутку підприємств»), який є об'єктом оподаткування за звітний період.

Податковий прибуток (об'єкт оподаткування податку на прибуток) розраховується за формулою:

$$Oo = Dv - (Bv + A), \quad (1.)$$

де Oo — об'єкт оподаткування податку на прибуток; Dv — скориговані валові доходи підприємства за звітний період; Bv — скориговані валові витрати підприємства за звітний період; A — сума нарахованої за звітний період амортизації основних засобів, нематеріальних активів та інших оборотних активів.

Валовий дохід — це загальна сума доходу підприємства від усіх видів діяльності, протягом звітного періоду, у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах.

Валовий дохід включає:

- загальні доходи від реалізації продукції, доходи від реалізації цінних паперів, доходи від банківських і інших операцій;
- доходи від операцій особливих видів (бартер, страхування, розрахунки в іноземній валюті);

- доходи від спільної діяльності, у вигляді дивідендів, відсотків, роялті, від операцій лізингу, володіння борговими зобов'язаннями, та їй.

Не враховуються:

- суми коштів або вартість майна, отримані у виді компенсації або внаслідок задоволення претензій;

- суми акцизного збору, ПДВ у складі ціни;
- суми коштів або вартість майна, отриманих у виді прямих інвестицій;
- суми емісійного доходу;
- кошти, отримані у вигляді міжнародної технічної допомоги.

Валові витрати – це сума будь-яких витрат у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних як компенсація вартості товарів, придбаних таким платником податку для їх подальшого використання у

Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності визначається за даними бухгалтерського обліку. Оподатковуваний прибуток визначається за даними податкового обліку. Ці два показники не тотожні і не дорівнюють один одному, а існують самостійно і визначаються залежно від потреби.

Основна ставка податку на прибуток становить з 01.01.2004 р. в розмірі 25 % від об'єкта оподаткування.

Податок з доходів фізичних осіб

Податок з доходів фізичних осіб застосовується в Україні на підставі Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб» № 889-IV від 22.05.2003 р.

Платниками податку з доходів фізичних осіб (суб'єктами оподаткування) в Україні є: **резиденти**, що одержують доходи з джерелом походження на території України, і **нерезиденти**, що одержують доходи з джерелом походження на території України.

Не є платниками **нерезиденти**, які одержують доходи з джерелом походження на території України і мають дипломатичні привілеї, встановлені міжнародними договорами.

Прибутковий податок з громадян утримується із сукупного оподаткованого доходу, до якого зараховуються доходи, одержані як у натуральній формі, так і в грошовій (національній або іноземній валюті). Доходи, одержані в натуральній формі, оцінюються за справедливою вартістю.

Прибутковий податок із сукупного оподаткованого доходу утримується кожного місяця за встановленими ставками, визначеними у Законі України «Про податок з доходів фізичних осіб» від 22.05.2003 р. № 889-4, які змінюються від 13 % — у 2004 р. до 15 % — у 2007 р.

При цьому скасовано неоподатковуваний мінімум 17 грн., який раніше виключався з доходів усіх громадян, а замість цього встановлено, що для окремих категорій податок не буде утримуватись від встановленого розміру мінімальної заробітної плати. Ці пільги вводяться поступово: від 30 % — у 2004 році, 2006 р. — 80 %, до 100 % — у 2007 році і, залежно від категорії осіб, їм буде надаватись одна, півтори чи дві таких соціальних пільг на рік.

Об'єктом оподаткування резидента є:

1. Загальний місячний оподатковуваний дохід.
3. Чистий річний оподатковуваний дохід, що визначається шляхом зменшення загального річного оподаткованого доходу на суму податкового кредит.
4. Доходи з джерелом походження в Україні, що підлягають кінцевому оподаткуванню при їх виплаті.

5. Іноземні доходи.

Об'єктом оподаткування нерезидента є:

1. Загальний місячний оподатковуваний дохід із джерелом походження в Україні.
2. Загальний річний оподатковуваний дохід із джерелом походження в Україні.
3. Доходи з джерелом походження в Україні, що підлягають кінцевому оподаткуванню при їх виплаті.

При одержанні доходів в іноземній валюті здійснюється перерахунок у гривні за курсом НБУ на дату одержання таких доходів.

При визначенні доходів у нематеріальній формі об'єкт оподаткування визначається за звичайними цінами, помноженими на коефіцієнт, що розраховується

за формулою:
$$K = \frac{100}{(100 - Cn)}$$
, де Cn — ставка податку, встановлена для таких

доходів на момент визначення.

Вартість об'єкта нематеріальної форми визначається виходячи зі звичайної ціни, збільшеної на суму ПДВ і акцизного збору. При нарахуванні заробітної плати об'єкт оподаткування визначається як сума заробітної плати, зменшена на суму збору в пенсійний фонд і внесків у фонди загальнообов'язкового загальнодержавного.

Плата за землю

Плата за землю стягується з метою формування джерел засобів для фінансування заходів щодо раціонального використання, поліпшенню й охороні землі, проведення земельної реформи і розвитку інфраструктури населених пунктів.

Розмір плати за землю не залежить від результатів господарської діяльності її власників і користувачів.

Об'єктом плати за землю є ділянка землі у власності або користуванні, у тому числі і на умовах оренди.

Суб'єктом плати за землю (платником) є власник землі і користувач, у тому числі орендар.

Ставки земельного податку за землю у населених пунктах а також за 1га сільськогосподарських угідь встановлюють у відсотках від їхньої грошової оцінки. Якщо грошова оцінка ділянки землі не встановлена, використовуються середні ставки земельного податку в конкретних розмірах за 1м² у залежності від групи населених пунктів та чисельністю.

Земельний податок нараховується з моменту виникнення прав власності або прав користування землею. Розмір, умови і терміни внесення орендної плати встановлюються і відображаються в укладеному договорі оренди. Підприємства сплачують земельний податок за рахунок собівартості, тобто включаються у валові витрати, що зменшує суму оподаткованого прибутку (а значить і податку на прибуток).

Платежі за землю зараховуються на спеціальні бюджетні рахунки бюджетів місцевих органів самоврядування.

Податок із власників транспортних засобів і інших самохідних машин і механізмів.

Податок є джерелом фінансування будівництва, реконструкції, ремонту і змісту автомобільних доріг загального користування і проведення природоохоронних заходів на водоймах.

Платниками податку є:

- підприємства (юридичні особи);

- іноземні юридичні особи;
- фізичні особи, що мають власні транспортні засоби, зареєстровані в Україні.

Об'єкти оподаткування:

- трактори (колісні);
- автомобілі, призначені для перевезення не менш 10 осіб;
- автомобілі легкові, вантажні, спеціального призначення (наприклад: машини швидкої допомоги, реанімаційні машини, пожежні машини);
- мотоцикли (включаючи мопеди), велосипеди з установленим двигуном за винятком з обсягом двигуна до 50 см³;
- яхти, вітрильні судна з допоміжним двигуном або без нього за винятком спортивних;
- моторні човни і катери за винятком човнів з підвісним двигуном.

Ставки податку встановлені за видами транспортних засобів і диференційовані в залежності від потужності двигуна, виду транспортного засобу, його призначення та використання. Податок сплачують по місцезнаходженню підприємства і зараховують до місцевих бюджетів. '

Підприємства автомобільного транспорту загального користування звільнюються від сплати податку. Сума податку на транспортні засоби включається до складу валових витрат платника, а значить зменшує оподатковуваний прибуток.

3. Непряме оподаткування підприємств

Непрямі податки включають:

- податок на додану вартість;
- акцизний збір;
- мито.

Податок на додану вартість (ПДВ)

Податок на додану вартість застосовується в Україні на підставі Закону України «Про ПДВ» № 168/97-ВР від 03.04.97 р. і ЗУ «Про внесення змін в ЗУ «Про ПДВ» № 1955 від 14.09.2000 р. На підставі ЗУ від 20.10.2003 р. «Про внесення змін у деякі закони України з питань оподаткування у зв'язку з прийняттям ЗУ «Про державний бюджет України на 2004 р.» — платниками податку на додану вартість стали тільки ті платники податків, у яких обсяг оподаткованих операцій з продажу товарів, робіт, послуг протягом 12 місяців складає 300 тис. грн.

Об'єктом оподаткування по ПДВ є такі операції:

- з продажу товарів на митній території України, у тому числі операції з оплати вартості послуг за договорами оперативної оренди й операції за передачею права власності на об'єкти застави кредитору;
- із ввезення товарів на митну територію України для їх використання чи споживання на митній території;
- із вивезення товарів за межі митної території України.

Податок на додану вартість виплачується на всіх етапах руху товарів, робіт, послуг (тобто при кожному акті продажу, починаючи з виробничого циклу і закінчуючи реалізацією товарів, робіт, послуг споживачеві).

Не є об'єктом оподаткування операції із:

- випуску, розміщенню та і продажу цінних паперів, випущених в обіг підприємствами, НБУ, Міністерством фінансів, Державним казначейством України, органами місцевого самоврядування;
- наданням послуг по страхуванню та перестрахованню, соціального і пенсійного

страхування;

- виплати пенсій, зарплати, стипендій, субсидій, дотацій, інших грошових або майнових виплат фізичним особам за рахунок бюджетів, соціальних або страхових фондів, виплати дивідендів тощо.

Платниками податку в бюджет є суб'єкти господарської діяльності (юридичні особи) і громадяни (фізичні особи).

База оподаткування для нарахування ПДВ залежить від сфери і виду діяльності.

Для розрахунку ПДВ встановлені ставки:

1. **20 %** від бази оподаткування, що включається в ціну продукції;
2. **Нульова ставка**, застосовується при експорті товарів та супутніх такому експорту послуг. Застосування нульової ставки означає повне відшкодування суми ПДВ, сплаченої постачальником за продукцію, що використовується для вище обговорених поставок.

Податкові зобов'язання — загальна сума податку, яку зобов'язаний сплатити (нарахувати) платник податку у звітному (податковому) періоді.

Податковий кредит складається із сум податків, сплачених підприємством у звітному періоді за придбану продукцію, вартість якої відноситься до валових витрат, основним фондам або нематеріальним активам, що підлягають амортизації.

Погашення податкового кредиту здійснюється за рахунок сум ПДВ від реалізації продукції підприємством.

Податковий кредит — це сума, на яку підприємство (платник податків) має право зменшити податкові зобов'язання звітного періоду.

Сума ПДВ, що підлягає перерахуванню в бюджет, визначається як різниця між загальною сумою податкових зобов'язань, що виникли в зв'язку з продажем продукції протягом звітного періоду і сумою податкового кредиту, що сформувався протягом цього періоду.

Акцизний збір

Акцизний збір, також як і ПДВ, включається в ціну товару, що реалізується, у формі надбавки. Покупець при покупці підакцизного товару платить акцизний збір, включений у ціну товару. Платниками податку в бюджет є підприємства-виробники або імпортери підакцизних товарів.

Акцизний збір застосовується в Україні на підставі Декрету КМУ «Про акцизний збір» №4393 від 30.04.1993 р., Закону України «Про внесення змін у Декрет України «Про акцизний збір»» № 3113-ІІ від 07.03.2002 р.

Платниками акцизного збору є:

- **суб'єкти підприємницької діяльності**, а також їхні філії, відділення (інші відокремлені підрозділи) — виробники підакцизних товарів на митній території України, у тому числі з давальницької сировини по товарах (продукції), на які встановлено ставки акцизного збору у твердих сумах; а також замовники, з доручення яких виготовляється продукція на давальницьких умовах по товарах, на які встановлено ставки акцизного збору у відсотках до обороту, що сплачують акцизний збір виробнику;

- **нерезиденти**, що здійснюють виготовлення підакцизних товарів (послуг) на митній території України чи безпосередньо через їхні постійні представництва або осіб, прирівняних до них відповідно до законодавства;

- **будь-які суб'єкти підприємницької діяльності, інші юридичні особи**, їхні філії, відділення, інші відокремлені підрозділи, **що імпортують** на митну територію

України підакцизні товари, незалежно від наявності вкладених у них іноземних інвестицій;

- **фізичні особи** — резиденти чи нерезиденти, що ввозять (пересилають) підакцизні речі або предмети на митну територію України у вигляді супроводжуваного багажу,¹ а також фізичні особи, що одержують такі підакцизні речі (предмети), переслані (спрямовані) через митний кордон України у вигляді поштових чи інших відправлень або несупроводжуваного багажу, в обсягах чи вартістю, що перевищує норми безмитного провозу (пересилання) для таких фізичних осіб, визначені митним законодавством;

- **юридичні чи фізичні особи**, що купують (одержують) в інші форми володіння, користування чи розпорядження підакцизні товари в податкових агентів.

Об'єктом оподаткування є:

а) обороти з реалізації вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції), у тому числі з давальницької сировини шляхом їх продажу, обміну, безкоштовної передачі чи передачі з частковою оплатою;

б) обороти з реалізації (передачі) товарів (продукції) для власного споживання, промислової переробки, а також для своїх працівників;

в) митна вартість товарів (продукції), імпортованих на митну територію України, у тому числі в межах бартерних операцій без оцінки їх вартості або з частковою оплатою.

Акцизний збір обчислюється:

1) за ставками у відсотках до обороту з продажу:

- товарів, реалізованих за вільними цінами, виходячи з їхньої вартості за цими цінами, без урахування акцизного збору без ПДВ, товарів, реалізованих за державними фіксованими і регульованими цінами, виходячи з їхньої вартості за цими цінами без урахування торгових знижок, а також сум ПДВ, імпортованих товарів, виходячи з митної вартості, збільшеної на суму ввізного мита, без урахування акцизного збору.

2) у твердих сумах з одиниці реалізованого товару (продукції).

Ставки акцизного збору є єдиними на всій території України.

Якщо ставка встановлена в грошовому еквіваленті, акцизний збір визначається таким чином:

1. При застосуванні ставки акцизного збору в гривнях:

$A = C \times K$, де C — ставка акцизного збору; K — кількість товару, визначена у фізичних одиницях вимірювання.

2. При застосуванні ставки акцизного збору в євро:

$A = C \times \epsilon \times K$, де ϵ — курс гривні до євро за станом на перший день відповідного кварталу.

Якщо ставка встановлена у відсотках:

$$A = C_A \times B$$

де C_A — ставка акцизного збору; B — вартість підакцизного товару.

Акцизний збір може бути виплачений шляхом придбання марок акцизного збору встановлених зразків (наприклад, на алкогольні напої, на тютюнові вироби). Терміни сплати акцизних зборів у бюджет залежать від виду підакцизних товарів, суми податку. Перелік підакцизних товарів і ставки акцизного збору затверджуються законодавчо і є єдиними на всій території України для вітчизняних і імпортованих товарів.

Мито

Мито — податок, стягнутий державою з товарів, транспортних засобів, інших предметів, що переміщуються через митний кордон по ставках митного тарифу.

Митний тариф — перелік товарів, з яких стягуються мита, із указівкою, ставок митною податку на одиницю даного товару.

Поряд з чисто фіскальними, мито виконує стимулюючу і захисну функції.

Захисна функція мита передбачає формування бар'єрів, що перешкоджають проникненню на територію держави товарів, більш конкурентоспроможних. **Стимулююча функція** формує передумови зацікавленості у збільшенні експорту. Економічно розвинуті країни орієнтовані насамперед на регулювання імпорту надходжень. **Експорт** товарів, вироблених у країні, не обмежується, оскільки **такі** процеси сприяють розвитку економіки. Було би помилкою вважати, що це відносно нова ідея. Подібні позиції відстоювали кілька століть назад представники школи «меркантилістів», хоча й надто зміщали акценти у сфері торгівлі.

Мито має багато спільного з непрямими податками насамперед з акцизним збором:

- як і акциз, сплачується в остаточному підсумку за рахунок споживача;
- збільшує ціну товару, включаючись в неї на стадії формування ціни реалізації;
- контроль за правильністю сплати як акцизу, так і **мита** здійснюється податковими органами.

Ряд відмінностей, і насамперед умовний характер **мита** — перетинання митного кордону — не дозволяє віднести його до податків.

За характером спрямованості переміщуваних **товарів, об'єктів** — **мита** поділяються на:

- а) ввизні;
- б) вивизні;
- в) транзитні.

Платником мита є особи, що ввозять чи переміщують товари через митний кордон держави. Специфікою платника в даній ситуації є те, що ним може бути як власник товару, так і уповноважена особа (декларант). На відміну від податкового регулювання тут можлива передача обов'язку зі сплати митних платежів іншій особі, що не має відношення до товару.

За характеристикою платника мито поділяється на:

- а) сплачуване юридичними особами;
- б) сплачуване фізичними особами.

Ставки розрізняються: для особистого користування (ставки невеликі), для виробничого (рівень ставок вищий).

Об'єкт мита являє собою митну вартість переміщуваних товарів, щодо яких має нараховуватися мито. Митна вартість перераховується в національну валюту за курсом НБУ, що діє на день подачі митної декларації. Ставки мита єдині на всій території. Це, однак, не виключає різноманіття ставок:

1. **Адвалерні** — ставки, встановлюються у відсотках до митної вартості їх товарів, що підлягають оподаткуванню;
2. **Специфічні** — ставки, що нараховуються у встановленому розмірі за одиницю вимірювання ввезеного товару (кілограм, метр тощо). Дана ставка припускає специфічну характеристику товару, тоді як попередня задовольняється знеособленим предметом обкладання.
3. **Комбіновані (змішані)** — ставки, що використовують поєднання адвалерних і специфічних зборів при нарахуванні мита.

4. **Сезонні** — ставки, за допомогою яких можливе оперативне реагування на ввезення на територію держави і вивезення з неї сезонних товарів. Як правило, термін їхнього введення не може перевищувати 6 місяців.
5. **Особливі** — являють собою ставки, що реалізують захисні функції мита.
6. **Антидемпінгові** — ставки, що являють собою певну надбавку до звичайного імпортного мита. Застосовуються при ввезенні на територію держави товарів за цінами нижчими (демпінговими, непридатними), ніж їхня ціна в країні, яка ввозить, що загрожує підірвати основи вітчизняного виробника. За допомогою антидемпінгового мита ціни імпортованих товарів піднімаються до рівня, на якому з ними можуть конкурувати вітчизняні. (В Австралії експорт вважається демпінговим, якщо експортні ціни на 20 % нижчі за ціни товару на внутрішньому ринку і мінімум на 8 % менші від світової ціни).

7. **Спеціальні** — митні ставки, що захищають митну територію від ввезення товарів, що загрожують вітчизняним виробникам (аналогічних чи безпосередньо конкуруючих). Іноді спеціальні мита використовуються як відповідний захід стосовно дій інших держав.

Компенсаційні — митні ставки, застосовувані до ввезених товарів, щодо яких використовувався механізм субсидій, що відповідно занизило їхню ціну і цим загрожує завдати шкоди вітчизняному виробництву.

Механізм застосування пільг при сплаті мита досить різноманітний і включає:

1. Звільнення від сплати мита певних категорій платників.
2. Зменшення митних ставок.
3. Повернення раніше сплачених сум мита.
4. Звільнення від мита певних предметів.

Порядок сплати і ставки мита визначаються єдиним митним тарифом України. Митний тариф являє собою систему ставок митних зборів, застосовуваних до товарів, переміщуваних через митний кордон.

В Україні товари, що обкладаються митом, зафіксовані в товарній класифікаційній схемі, що базується на Гармонізованій системі опису і кодування товарів. Усі товари, що підлягають митному оформленню, зосереджені в 21 розділі, 97 главах, 1241 товарній позиції, 5019 товарних позиціях. Кожен товар має чотиризначний цифровий код, де два перших знаки означають товарну групу, два інших — товарну позицію.

Митні платежі

Мито входить у систему митних платежів, що являють собою усі види зборів, відрахувань, платежів при перетинанні митного кордону держави.

Систему митних платежів можна розділити на 2 групи:

1. Основні — обов'язкові платежі, стягувані в більшості випадків при перетинанні митного кордону і стягувані із суб'єктів, що не характеризуються специфічними особливостями:

- а) мито;
- б) митні збори за митне оформлення;
- в) непрямі податки (ПДВ, акцизний збір).

2. Додаткові — митні платежі, що стягуються з платників за додатково надані послуги, або характеризують платника, який відрізняється специфічними особливостями (збір за зберігання товарів, збори за митний супровід вантажів, збори за видачу ліцензій, плата за участь - у митних аукціонах тощо).

Додаткові митні платежі становлять систему зборів, що регулюють сплату при різних митних режимах. Особливості їх нарахування регулюються Державним митним комітетом.

Митний режим

Сплата мита передбачає перетинання митного кордону. Митний кордон передбачає обмеженість митної території — території держави (у тому числі й окремих островів, установок і споруд в економічних зонах), стосовно якої держава має виключні права в регулюванні митних платежів. Різні цілі, механізм і особливості переміщення товарів і транспортних засобів передбачають їх різний митний режим, що охоплює умови віднесення товарів до певного режиму; застосування чи звільнення від сплати митних платежів; особливості митного контролю.

4. Збори і цільові відрахування

Загальнодержавні збори включають:

- плату за спеціальне використання прісних водних ресурсів і надр землі при видобутку корисних копалин;
- плату за використання лісових ресурсів.

Податкові збори впливають на фінансово-господарську діяльність підприємств. Нормативи відрахувань встановлені законодавчо й однакові для всіх суб'єктів господарювання.

Плата за спеціальне використання прісних водних ресурсів і надр землі при видобутку корисних копалин

Плата за спеціальне використання прісних водних ресурсів встановлена з метою зацікавити підприємства раціонально використовувати водні ресурси.

Платники (повинні мати дозвіл на спеціальне використання води):

- юридичні особи (користувачі) незалежно від форм власності, включаючи підприємства гідроенергетики, водного транспорту;
- господарські виробничі підрозділи без статусу юридичної особи.

Органи місцевого самоврядування встановлюють ліміт використання (для прісних вод місцевого значення) за винятком тих водних ресурсів, що не вилучаються з водних джерел (ГЕС, водний транспорт).

Нормативи плати затверджує Кабінет Міністрів з узгодженням з Міністерством економіки і Міністерством фінансів.

Порядок нарахування й оплати за спеціальне використання прісних водних ресурсів:

- платник здійснює це самостійно;
- плата нараховується за квартал, виходячи з факту використання: ліміту, пільг;
- використання понад ліміт збільшує плату в 5 разів.

Плата за спеціальне використання надр при видобутку корисних копалин стягується із суб'єктів господарської діяльності, незалежно від форм власності, що здійснюють видобуток корисних копалин.

Розмір плати нараховується самостійно на основі:

- обсягів погашення балансових запасів;
- обсягів видобутку (нафта, газ, торф);
- ціни реалізації одиниці видобутку мінеральної сировини;
- нормативу плати;

- коригувального коефіцієнта (для підприємств вугільної промисловості).

Плата за використання лісових ресурсів

Лісовий дохід — грошові кошти за використання лісового фонду.

Установлено єдину систему платежів, що включає:

- відрахування на відтворення;
- охорона і захист лісів;
- податок - плата за використання лісового фонду.

Платниками відрахувань (зборів) на відтворення, охорону і захист лісів є всі лісокористувачі. **Ставка** відрахувань встановлюється в повному розмірі від вартості заготовленої деревини. Відрахування перелічуються щомісяця в дохід бюджету. Плата за використання лісовим фондом є платою за деревину, заготівлю другосортних і низькосортних лісових матеріалів, користування лісовим фондом у культурно-оздоровчих і спортивних цілях. Розмір плати розраховують виходячи зі ставок на одиницю отриманої продукції або за одиницю використаної площі.

Лісовий дохід включає надходження від продажу лісових другосортних матеріалів (ялинок, кори), відходів лісозаготівель, суми стягнень від збитків, пені, штрафи.

Місцеві податки і збори

Місцеві податки і збори:

- * встановлюються для юридичних і фізичних осіб;
- * входять до складу валових витрат;
- * виключаються зі скорегованого валового доходу;
- * відносяться на собівартість продукції.

Органи місцевого самоврядування мають право:

- * застосовувати тільки ті податки і збори, що передбачені діючими законодавчими актами;
- * встановлювати ставки, що не перевищують граничні розміри, що передбачені діючими законодавчими актами;
- * встановлювати додаткові пільги для окремих платників податків (застосовувати ставку нижче, ніж мінімальна; звільняти від сплати податку).

Збір за паркування автотранспорту

Платники — юридичні особи і громадяни, що паркують автомобілі в спеціально обладнаних або відведених для цього місцях. Ставка збору встановлюється за 1 годину паркування і сплачується водіями на місці паркування. Граничний розмір ставки збору не повинний перевищувати 3 % неоподаткованого мінімуму в спеціально відведених і обладнаних місцях та 1% - у відведених місцях.

Ринковий збір

Платники — юридичні і фізичні особи за торговельні місця на ринках і павільйонах, на критих і відкритих столах за кожний день торгівлі. Розмір збору залежить від ринку, його територіального розміщення і виду продукції. Збір виплачується до початку реалізації. Граничний розмір збору не повинний перевищувати 20% мінімальної зарплати з громадян і 3-х мінімальних зарплат — з юридичних осіб.

Комунальний податок

Платники — юридичні особи усіх форм власності (за винятком бюджетних організацій, планово-дотаційних і сільськогосподарських підприємств). Об'єктом є фонд оплати праці (середньооблікова чисельність працівників помножений на

мінімальний дохід за місяць, що не підлягає оподаткуванню). Граничний розмір ставки податку визначений у розмірі 10% від об'єкта оподаткування.

Податок на рекламу

Стягується з усіх видів комерційних оголошень і повідомлень через радіо, телебачення, пресу, афіші, плакати, рекламні щити, нанесені на спортивний одяг або майно. Об'єктом оподатковування є вартість послуг за рекламу. Ставки податку диференційовані в залежності від часу, вартості і виду розміщення реклами. Гранична ставка податку не повинна перевищувати 0,1% вартості послуг за розміщення одноразової реклами і 0,5% за розміщення реклами на тривалий час.

Рекламодавці повинні платити податок під час надання послуг

Список використаних джерел:

1. Фінанси підприємств. Підручник/ За ред. А.М. Поддєрьогіна. К., КНЕУ, 1999. Стор. 81-143.
2. Фінанси підприємств. Підручник/ За ред. Р.А.Слав юк. К., Цул, 2004, стор.66-102.
3. Фінанси підприємств. Підручник/ За ред. Кірейцева А. К.,ЦУЛ, 2001, стор.5-14.

ТЕМА 6: Оборотні активи

План

- 1.Економічна сутність оборотних активів підприємства
2. Класифікація оборотних активів
3. Нормування обігових коштів

1. Економічна сутність оборотних активів підприємства

Ключову роль у реалізації короткострокової фінансової політики підприємства відіграють проблеми достатності оборотних активів, джерела їх фінансування й ефективність використання. Без ефективного управління оборотними активами неможливо реалізувати довгострокові фінансові стратегії підприємства. Оборотні активи – кошти, а також ті види активів, які будуть обернені в гроші, продані або спожиті не пізніше, ніж через рік: легко реалізовані цінні папери, рахунки дебіторів, товарно-матеріальні запаси, витрати майбутніх періодів. Оборотні активи можуть містити або не містити готівку та її еквіваленти, за вибором компанії.

Частиною оборотних активів є обіговий капітал, тобто капітал, який використовується і повністю витрачається протягом одного виробничого циклу (рис. 6.1).

Управління обіговим капіталом підприємства являє собою щоденну роботу, яка забезпечує підприємству достатні ресурси для проведення господарської діяльності й запобігає тривалим простоям, що дорого коштують.

Обігові кошти підприємства – це грошові ресурси, які авансуються в оборотні виробничі фонди й фонди обігу.

Характерна риса обігових коштів – висока швидкість їх обороту. Обігові кошти перебувають у постійному русі, здійснюють безперервний кругообіг, забезпечуючи

при цьому відтворювальний процес та формування обігових активів підприємства. Кругообіг капіталу охоплює три етапи:

- 1) заготівельний (закупівельну),
- 2) виробничий,
- 3) збутовий.

2. Класифікація оборотних активів

Класифікацію оборотних активів складають такі чинники:

- джерела формування – валові оборотні активи (характеризують їх загальний обсяг, сформований за рахунок власного й позикового капіталів), чисті оборотні активи (чистий робочий капітал – характеризує частину їх обсягу, сформовану за рахунок власного капіталу) і власні оборотні активи (характеризують частину оборотних активів, сформованих за рахунок власного капіталу);

- функціональна роль в процесі виробництва – обігові виробничі фонди (засоби, які обслуговують сферу виробництва і містять предмети праці, засоби праці у виді малоцінних та швидкозношуваних предметів; виробничі запаси, незавершене виробництво, напівфабрикати власного виготовлення, витрати майбутніх періодів) і фонди обігу (безпосередньо не беруть участі у процесі виробництва. Їх призначення полягає в забезпеченні ресурсами процесу обігу, в обслуговуванні кругообігу засобів підприємства й досягненні єдності виробництва і обігу. До їх складу належать готова продукція й грошові кошти);

- види – запаси сировини, матеріалів й напівфабрикатів; запаси готової продукції, грошові активи, поточна дебіторська заборгованість;

- принципи оптимізації (дають можливість економічного обґрунтування потреби у відповідних видах обігових коштів) – нормовані (засоби в запасах і виробництві, готова продукція) і ненормовані оборотні активи (відвантажені товари, дебіторська заборгованість та грошові кошти);

- ліквідність (швидкість перетворення в кошти) – абсолютно ліквідні (кошти, цінні папери – еквіваленти грошових коштів, депозити), швидкореалізовані (дебіторська заборгованість, запаси готової продукції, товари відвантажені), повільно реалізовані (напівфабрикати, незавершене виробництво, залежані товари на складі, сумнівна заборгованість);

- характер участі в операційному процесі – оборотні активи, які обслуговують виробничий цикл (сировина, матеріали, незавершене виробництво й готова продукція); обігові кошти, які обслуговують фінансовий цикл (грошові кошти, дебіторська заборгованість);

- період функціонування оборотних активів – постійні оборотні активи (являють собою незмінну частину оборотних активів, яка не залежить від сезонних та інших коливань операційної діяльності, тобто є незнижуваним мінімумом оборотних активів для підтримки операційного циклу) і змінні оборотні активи (це частина оборотних активів, що варіюється, оскільки пов'язана зі зростанням виробництва та реалізацією продукції, необхідністю формування запасів сезонного зберігання, довгострокового завезення, цільового призначення);

- ступінь ризику вкладень капіталу – буває мінімальним (гроші в касі й на рахунках у банку), середнім (відвантажені товари, виробничі запаси, готова продукція й дебіторська заборгованість) і високим (незавершене виробництво);

стандарті обліку і відбиття в балансі – оборотні активи в запасах, кошти, розрахунки та інші активи;

- матеріально-речовинний зміст – предмети праці (сировина, матеріали, паливо, незавершене виробництво), готова продукція і товари, кошти і засоби в розрахунках.

Розподіл за функціональною ознакою необхідний для окремого обліку та аналізу часу перебування оборотних активів у процесі виробництва й обігу. Це покращує якість управління оборотними активами та збільшує економічний ефект від їх використання.

Важливим чинником, за яким проводиться класифікація оборотних активів є джерело їх формування. Це пояснюється тим, що фінансування виробництва з огляду на власні кошти не передбачає вилучення частки для обслуговування саме процесу фінансування. Кредитування ж передбачає таке вилучення, а отже, сума «активних» обігових коштів для проведення наступного операційного й фінансового циклів зменшується на суму такого вилучення.

Фінансовому менеджеру для ефективної роботи необхідно знати суму валових, чистих і власних оборотних активів. Чисті оборотні активи (ЧОБА) визначають за формулою:

$$\text{ЧОБА} = \text{ОбА} - \text{КФЗ}, \quad (6.5)$$

де ОбА – оборотні активи, грн;

КФЗ – короткострокові поточні фінансові зобов'язання, грн.

Власні оборотні активи (ВлОбА) розраховуються за формулою:

$$\text{ВлОбА} = \text{ЧОБА} - \text{ДПК} \text{ або } \text{ВлОбА} = \text{ОбА} - \text{ДПК} - \text{КФЗ}, \quad (6.6)$$

де ДПК – довгостроковий позиковий капітал, грн.

Якщо підприємство не використовує довгостроковий позиковий капітал для фінансування оборотних активів, то суми власних і чистих оборотних активів співпадають.

Нормальна забезпеченість господарської діяльності припускає установлення величини оборотних активів в межах 1/3 власного капіталу. Власні оборотні активи перебувають у режимі постійного користування. Потреба підприємства в обіговому капіталі є об'єктом планування і відбивається в його фінансовому плані. Позикові обігові кошти – це банківські кредити і кредиторська заборгованість. Вони надаються підприємству в тимчасове користування. Кредити і позики надаються за плату, кредиторська заборгованість – безкоштовно. Потреба підприємства в позикових обігових коштах є також об'єктом планування й зазначається в бізнес-плані.

У різних країнах між власним і позиковим капіталом використовуються різні співвідношення: у Росії – 50/50, у США – 60/40, Японії – 30/70. Раціональне формування і використання обігових коштів впливає на хід виробництва, фінансові результати, фінансовий стан, що дає змогу досягти успіху з мінімально необхідними в кожних конкретних умовах розмірами обігових коштів.

Класифікація за ступенем ліквідності оборотних активів і ступенем фінансового ризику характеризує якість оборотних активів підприємства. Задача такої класифікації – виявити ті поточні активи, реалізація яких малоімовірна. Ефективне управління обіговим капіталом підприємства припускає пошук, залучення додаткових джерел, їх раціональне розміщення в активах (особливо в поточних) підприємства.

Розподіл оборотних активів на швидко і повільно реалізовані не є абсолютним і в кожній конкретній ситуації може бути різним. Ймовірно є ситуація, коли залишки готової продукції на складі реалізуються за готівку швидше, ніж настають терміни

погашення дебіторської заборгованості. Ліквідність поточних активів – це головний фактор, що визначає ступінь ризику вкладень в обігові кошти.

3. Нормування обігових коштів

Для забезпечення безперебійного випуску й реалізації продукції, а також з метою ефективного використання обігових коштів на підприємствах здійснюється їхнє нормування.

До *нормованих*, як правило, належать усі оборотні виробничі фонди і частина фондів обігу, що знаходиться у виді залишків нереалізованої готової продукції на складах підприємства.

Ненормовані – інші елементи фондів обігу (відправлена споживачам, але ще не оплачена продукція та всі види коштів і розрахунків). Відсутність норм не означає, що розміри цих елементів можуть змінюватися довільно і безмежно і що за ними відсутній контроль. Є система державних санкцій проти збільшення неплатежів. Нормовані – відбиваються у фінансових планах (бізнес-планах), ненормовані об'єктом планування практично не стають.

За допомогою нормування визначається загальна потреба підприємства в обігових коштах. Нормовані обігові засоби – плановані підприємством розміри виробничих запасів, незавершеного виробництва й залишків готової продукції на складах.

Потреба підприємства в обігових коштах залежить від таких факторів:

- обсяги виробництва і реалізації;
- характер діяльності підприємства;
- масштаб діяльності;
- тривалість виробничого циклу;
- структура капіталу підприємства;
- облікова політика підприємства і системи розрахунків;
- умови і практика кредитування підприємств;
- рівень матеріально-технічних запасів;
- вид і структура сировини;
- темпи збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції;
- мистецтво менеджерів і професіоналізм бухгалтерів.

Нормами витрат вважаються максимально допустимі абсолютні величини витрати сировини й матеріалів, палива й електричної енергії на виробництво одиниці продукції.

Нормування витрат окремих видів матеріальних ресурсів передбачає дотримання наукових принципів: прогресивність; технологічна й економічна обґрунтованість; динамічність; забезпечення зниження норм.

Основним є метод прямого рахунку за кожним елементом обігових коштів окремо.

Для встановлення норм і нормативів на планований рік необхідно використовувати дослідно-статистичний і розрахунково-аналітичний методи.

ТЕМА 7: Кредитування підприємств

План

1. Необхідність і сутність кредитування підприємств.
2. Роль і призначення банківських кредитів у стабілізації фінансової діяльності підприємств.
3. Класифікація кредитів.

1. Необхідність і сутність кредитування підприємств

Діяльність підприємства в системі ринкової економіки неможлива без періодичного використання різноманітних форм залучення кредитів.

З економічного погляду, кредит – це форма позикового капіталу (грошова або товарна), що надається на визначених умовах і принципах, а також обумовлює виникнення кредитних відносин між тим, хто надає кредит, і тим, хто його отримує.

Принципи кредитування: строковість; платність; зворотність; цільова ознака.

Забезпечення має бути ліквідним і повним. Навіть тоді, коли банк дає кредит на довірі (бланковий кредит), у нього має бути безумовна впевненість у тому, що кредит буде вчасно повернено. Незабезпечені кредити можуть надаватися у великих сумах тільки великим підприємствам, тобто першокласним позичальникам, які мають кваліфіковане керівництво й добру історію розвитку.

Умови кредитування розуміють як вимоги, висунуті до певних (базових) елементів кредитування: суб'єктів, об'єктів і забезпечення кредиту. Іншими словами, банк не може кредитувати будь-якого клієнта. *Об'єктом кредитування* може бути лише та потреба позичальника, яка пов'язана з його тимчасовими платіжними труднощами, з необхідністю розвитку виробництва й обігу продукту.

Умови кредитування:

- збіг інтересів обох сторін кредитної угоди;
- наявність можливостей як у банку-кредитора, так і у позичальника виконувати свої зобов'язання;
- можливість реалізації застави й наявність гарантій;
- забезпечення комерційних інтересів банку;
- укладання кредитної угоди.

Загальноекономічною причиною виникнення кредитних відносин є товарне виробництво. Як підгрунття функціонування кредиту служить рух вартості у сфері товарного обміну, в процесі якого виникає розрив у часі між рухом товару і його грошовим еквівалентом, відбувається відокремлення грошової форми вартості від товарної.

Якщо рух товарних потоків випереджає грошовий, то підприємства-споживачі товарів з настанням моменту плати за них не завжди мають достатньо коштів, а це може уповільнити нормальний процес відтворення. Коли рух грошових потоків випереджає рух товару, то на підприємствах є тимчасово вільні кошти. Виникає суперечність між постійним вивільненням грошей у кругообігу обігових коштів і потребою в постійному використанні матеріальних і грошових ресурсів.

Виникнення і функціонування кредиту пов'язане з необхідністю забезпечення безперервного процесу відтворення, з тимчасовим вивільненням коштів у одних підприємств та підприємств і появою потреби в них у інших. Виникнення кредитних

відно́син обумовлюється узгодженням суб'єктів відносин кредитування через укладання кредитної угоди. Кредитні відносини можуть виникати за будь-якої економічної чи фінансової операції, пов'язаної з заборгованістю одного з учасників такої операції.

Поряд з об'єктивним підґрунтям є дві групи причин виникнення і функціонування кредитних відносин:

перша – загальноекономічні (товарне виробництво, рух вартості у сфері товарного обміну, функціонування підприємства на принципах комерційного розрахунку);

друга – специфічні (сезонний характер окремих виробництв, розбіжності між нагромадженням коштів та їх витрачанням на підприємстві, відхилення фактичного використання обігових коштів від їх нормативу в процесі індивідуального кругообігу обігових коштів підприємства).

Для появи кредитних відносин потрібна наявність учасників кредитної угоди – кредитора і позичальника, які мають бути юридично самостійними суб'єктами і матеріально гарантувати виконання зобов'язань. Важливо також, щоб інтереси суб'єктів кредитної угоди збігалися, тобто один із суб'єктів підприємництва мав бажання надавати кошти у тимчасове використання, другий – бажання їх одержати.

2. Роль і призначення банківських кредитів у стабілізації фінансової діяльності підприємств

Історично товарні відносини трансформувалися у товарно-грошові. Необхідність перерозподілу грошових коштів у процесі виробництва через кредитування впливає із природи цього процесу, необхідності забезпечити безперервність та ефективність суспільного відтворення, основу якого становить кругообіг капіталу, що обумовлює вивільнення коштів та їх залучення до процесу виробництва.

Підвищення ролі й призначення банківських кредитів для стабілізації фінансової діяльності підприємств є результатом поглиблення торгівлі грошима (кредитами) і відокремлення від торгівлі товарами та перетворення на самостійний вид діяльності, що означає – підприємства-виробники мають потенційну змогу не залежати повною мірою від своєчасного перерахування грошей покупцями.

У сучасних умовах розвитку ринкової економіки кредитно-банківські установи балансують між реалізацією нових програмних продуктів (у тому числі за участю держави) та акумулюванням більшої кількості власних фінансових ресурсів за допомогою винайдення нових джерел формування коштів. Однак велика кількість кредитних програм не сприяє активізації українських суб'єктів підприємницької діяльності щодо користування кредитними ресурсами.

Причинами такої ситуації виступають:

- високі відсоткові ставки за кредитами;
- стислі строки погашення;
- відсутність або недостатність стартового капіталу;
- складність і тривалість процедури отримання банківського кредиту;
- непрозора і недостовірна звітність підприємців, відсутність стимулів для адекватного віддзеркалення фінансових результатів у звітності;
- незначний масштаб бізнесу, який ускладнює оцінку його стану;
- низька якість підготовки бізнес-планів при залученні кредитів;
- нестабільність законодавства, головним чином в системі оподаткування;

- низькій рівень юридичної обізнаності позичальника;
- відсутність кредитної історії;
- система оцінювання фінансової стабільності великих, середніх і малих підприємств недиференційована;
- відсутність інституту державної реєстрації застави рухомого майна;
- велика частка та абсолютна величина операційних витрат у процесі кредитування, що пов'язано із незначним розміром і строком саме кредиту;
- обмеженість або повна відсутність правових (й економічно виправданих) механізмів зниження кредитного ризику на всіх етапах кредитування тощо.

Кредитна операція найчастіше передує виробничому процесу і це впливає на обсяги виробництва та умови реалізації продукції на ринку, тобто кредитна операція впливає на якість, строки та кількість поставок товару.

Розвиток кредитних відносин – це якомога повне охоплення нових сфер економічного та соціального життя суспільства.

Роль і призначення банківських кредитів у стабілізації фінансової діяльності підприємств полягає в тому, щоб забезпечити грошима відкрити економіку, дати їй змогу працювати і у недопущенні платежів за бартером, який обмежує грошові відносини. Основним джерелом поповнення обігових коштів підприємств є банківський кредит. З огляду на відсутність реальної підтримки товаровиробника державою, кредит є можливим засобом ефективного функціонування підприємств у нашій країні, оскільки виробник, який залучає позикові кошти на потреби, пов'язані з випуском продукції, буде ефективно їх використовувати, якщо ні – то неможливо бути повернути кредит або він коштуватиме дорожче.

Роль і призначення банківських кредитів у стабілізації фінансової діяльності підприємств України особливо важливі. В умовах постійного «проїдання» підприємствами власних обігових коштів обумовлюється потреба підприємств у кредитних коштах банків.

Банківські кредити підтримують більшість базових галузей економіки в Україні, які є фундаментом матеріального виробництва. При цьому пріоритет при видачі банківських кредитів надається за всебічної фінансової підтримки вітчизняних виробників.

3. Класифікація кредитів

Кредити класифікуються за декількома ознаками

За суб'єктами, які видають кредит:

- державні установи (державний кредит, який надається через уповноважені банки);
- банки та спеціалізовані фінансово-кредитні інститути (банківський лізинговий кредити);
- підприємства (комерційний кредит);
- міжнародні організації та інститути (відкриття кредитних ліній через уповноважені банки).

За формами:

- державна форма кредиту (держава бере кредит на конкретний строк і на певних умовах);
- господарська (комерційна) форма кредиту (в кредитні відносини вступають постачальник, який дозволяє відстрочку платежів, і покупець, який

випишує вексель як зобов'язання оплатити отриманий товар через певний період; у сучасному господарстві підприємства надають один одному не тільки товарний, але й, головним чином, грошовий кредит);

- цивільна (особиста) форма кредиту (безпосередніми учасниками кредитної угоди є фізичні особи);
- міжнародна форма кредиту (одним із учасників кредитних відносин виступає зарубіжний суб'єкт).

За групами споживачів:

- комерційні організації;
- населення;
- фізичні особи;
- державні органи;
- банки.

За видами розрізняють кредити:

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

За призначенням кредиту:

- споживчий;
- промисловий;
- торговельний;
- сільськогосподарський;
- інвестиційний.

За строками користування кредитом:

- до запитання;
- термінові (короткострокові, середньострокові, довгострокові).

За розмірами кредиту:

- великі;
- середні;
- дрібні.

За забезпеченням:

- не забезпечені (бланкові);
- забезпечені (позикові, гарантовані, застраховані).

За способом видачі кредиту:

- позики компенсаційні (кошти, які надходять на розрахунковий рахунок для наступного їхнього використання на різні цілі),
- позики платіжні (кошти, які надходять на оплату грошових документів позичальника).

За методами погашення кредиту:

- такі, що погашаються в термін (розстрочку);

- такі, що погашаються одноразово;
- відповідно до особливих умов, передбачених кредитними угодами.

За методом надання:

- разові;
- за кредитною лінією;
- гарантовані.

За характером і способом сплати відсотків розрізняють позики:

- з фіксованою відсотковою ставкою;
- плаваючою відсотковою ставкою;
- сплатою відсотків за фактом витрачання позикових коштів (звичайні позики);
- сплатою відсотка одночасно з отриманням позикових коштів (дисконтний кредит).

За метою використання:

- на купівлю основних засобів й нематеріальних активів;
- на купівлю обігових виробничих фондів.

За строком повернення банківські позики поділяються:

- на строкові;
- до запитання;
- прострочені,
- відстрочені (пролонговані).

За числом кредиторів розрізняють такі позики комерційних банків:

- надаються одним банком;
- синдиковані (консорціумні) кредити;
- паралельні.

За видом валюти, в якій видається кредит:

- у національній валюті;
- в іноземній валюті.

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. Джерелом державного кредиту є кошти державного бюджету, спрямовані в уповноважені банки для кредитування підприємств.

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

Банківський та державний кредити надаються підприємствам у грошовій формі, лізинговий та комерційний – у товарній. Банківський, комерційний та державний кредити погашаються у грошовій формі. У період становлення ринкових відносин можлива сплата комерційного кредиту як у товарній, так і в змішаній формах. Лізинговий кредит може погашатися в грошовій, товарній та змішаній формах. У країнах із розвинутою ринковою економікою факторингові та лізингові кредитні послуги надаються підприємствам переважно спеціалізованими фінансово-кредитними інститутами – факторинговими та лізинговими компаніями.

Тема 8. Фінансове забезпечення відтворення основних засобів

План

1. Економічна сутність та класифікація основних засобів
2. Показники стану та ефективності використання основних засобів
3. Знос та амортизація основних засобів

1. Економічна сутність та класифікація основних засобів

Основна мета підприємництва – одержання прибутку на авансований капітал з метою формування грошових потоків, спрямованих на фінансування соціально-економічних завдань підприємства та його засновників. Для досягнення цієї мети необхідно планувати відтворення капіталу. На різних підприємствах частка основних засобів в загальній структурі капіталу становить від 25 до 65%. Їх придбання, експлуатація та ліквідація є предметом моніторингу й стабільним джерелом формування грошових притоків підприємства, предметом контролю з боку контролюючих органів тощо. З огляду на значущість основних засобів у виробничому і ціноутворюючому процесах наведемо різні підходи до визначення цієї економічної категорії (табл. 1).

У бухгалтерському обліку основні засоби класифікують за двома групами (рис. 8.1).

Підприємства також проводять класифікацію основних засобів на активні та пасивні (умовно). Така класифікація дозволяє збільшувати або зменшувати фондвіддачу, змінювати інші показники ефективності використання ОЗ.

Для підприємств машино- та літакобудування машини й літаки є обіговими активами. Тому при проведенні класифікації основних засобів й обігових активів доцільно брати до уваги галузь, в якій працює підприємство.

Майно враховується в складі основних засобів підприємства за одноразового виконання таких умов:

- майно використовується у виробництві продукції при виконанні робіт, наданні послуг або для управлінських потреб організації, або для надання організацією за плату в тимчасове володіння й користування, або в тимчасове користування;
- майно використовується протягом тривалого часу (понад 12 міс. або протягом звичайного операційного циклу, якщо він перевищує 12 міс.);
- підприємством не передбачається майбутній перепродаж даного майна;

- майно може приносити організації економічні вигоди (дохід) у майбутньому.

Вартість основних засобів поступово погашається протягом терміну їх корисної експлуатації шляхом щомісячних амортизаційних відрахувань, що входять у витрати виробництва за відповідний звітний період.

До складу основного капіталу входять витрати на незавершені капітальні вкладення в основні засоби й на придбання устаткування.

Основні засоби також можуть формуватися через фінансові інвестиції. Фінансові інвестиції – це витрати на пайову участь у статутному капіталі інших підприємств (акції, облігації), довгострокові позики, видані іншим підприємствам під боргові зобов'язання, вартість майна, переданого в довгострокову оренду на праві фінансового лізингу (з правом викупу чи передавання власності в майно після закінчення терміну оренди).

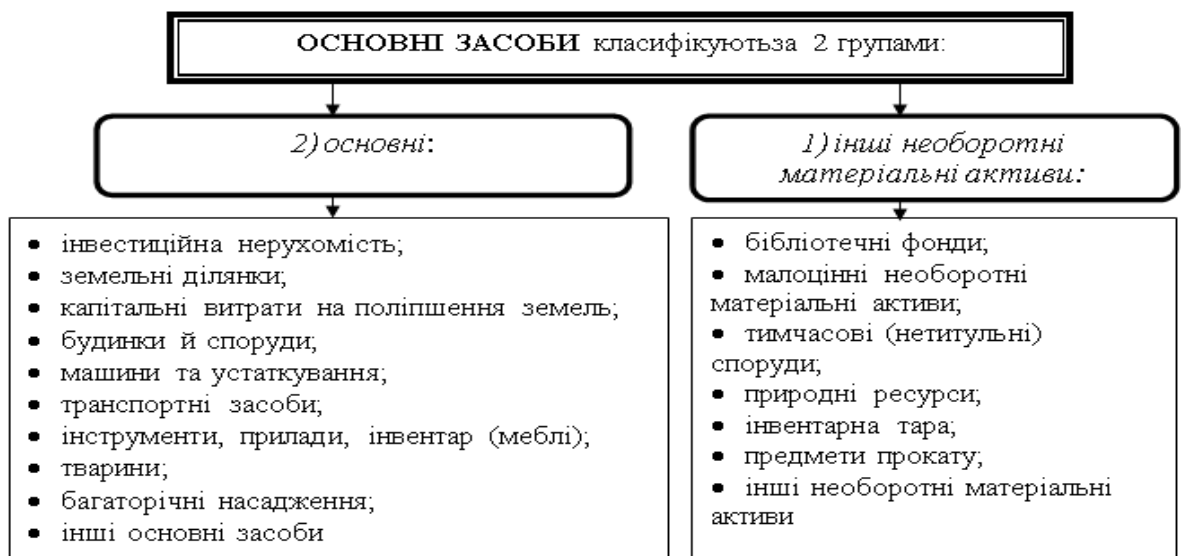


Рис. 8.1. Класифікація основних засобів згідно з бухгалтерським обліком

Бізнес функціонує і розвивається в результаті попередніх вкладень капіталу насамперед в основні засоби. Одержання прибутку – це результат правильних рішень з пропорції вкладення капіталу в основні засоби й оборотні (поточні) кошти, взяті до початку операційної діяльності.

При оцінці ефективності вкладень в основні засоби необхідно пам'ятати:

1) що функціональна корисність ОЗ зберігається протягом ряду років, тому витрати на їх придбання й експлуатацію розподілені в часі;

2) момент фізичної заміни (відновлення) ОЗ не збігається з моментом їх вартісного заміщення, тому можуть виникнути втрати і збитки, які зменшать фінансовий результат діяльності;

3) ефективність використання ОЗ оцінюється залежно від їх виду, належності, характеру участі й призначення.

Основні засоби можна класифікувати за двома ознаками: за станом (повна та залишкова вартість) та зі зваженням на час оцінки (повна та відновна вартість).

Ефективність управління основними засобами проявляється:

- у збільшенні виробництва продукції;

- підвищенні її якості;
- підвищенні продуктивності праці;
- зниженні витрат виробництва.

Результативність управління ОЗ за рівності інших умов визначається структурою і якістю вкладень, організацією й інтенсивністю використання. Останні, у свою чергу, залежать від рівня підготовки кадрів та економічних умов функціонування. Головний фактор економії засобів, вкладених в основні – підвищення фондівіддачі. Цей показник застосовують для оцінки технологічної ефективності роботи підприємства за тривалий період.

Фондовіддачу (Ф) визначають як відношення валової або товарної продукції у вартісному виразі до середньорічної вартості основних виробничих засобів (іноді в чисельнику використовують значення валового доходу, чистого доходу або прибутку):

де ВП – валова продукція, грн;

ОВЗ – середньорічна вартість основних виробничих засобів, грн.

Рівень фондівіддачі розраховують за обсягом виробленої продукції (наданих послуг). Вона істотно різниться за галузями національної економіки, промисловості, сільського господарства, транспорту. Тому при аналізі динаміки фондівіддачі по країні, регіону, галузі промисловості, сільському господарству, транспорту зважають на зміни галузевої структури продукції та виробничих засобів.

Для розрахунку фондівіддачі основні засоби беруться за повною балансовою вартістю (без вирахування зносу). Для аналізу фінансових результатів діяльності підприємства в конкретному році й оцінки впливу фондівіддачі на рентабельність виробничих засобів її розраховують у діючих цінах. Щоб оцінити динаміку фондівіддачі, її визначають також у порівнянних цінах (для розрахунку беруть обсяги продукції й вартість виробничих засобів у порівнянних цінах).

Фондовіддача – це складний економічний показник, на величину якого впливають багато факторів, у т. ч. галузева структура виробництва.

Фактори, які впливають на фондівіддачу:

- частка активної частини основних засобів;
- структура й віковий склад парку основного технологічного устаткування;
- вдосконалення парку устаткування;
- рівень використання часу роботи основного технологічного устаткування;
- рівень інтенсивного використання машин і устаткування та ін.
- обсяг випуску продукції в натуральному виразі й ціна продукції;
- продуктивність, ціна та інші техніко-економічні показники машин і устаткування;
- рівень зношування елементів основних засобів;
- частка невикористовуваних елементів основних засобів;
- ступінь завантаження машин і устаткування;
- коефіцієнти використання виробничої площі й виробничої потужності підприємства та ін.

Фактори, пов'язані зі змінами у фондівіддачі через реалізацію продукції – це обсяг валової продукції (прибутку) і середньорічна вартість основних виробничих засобів. Якщо обсяг валової продукції збільшується швидше, ніж величина ОЗ, то фондівіддача буде вищою, і навпаки. Тому важливо встановити, в якому

співвідношенні перебувають ці показники на аналізованому підприємстві і як у зв'язку з цим змінюється фондovіддача.

Зокрема, головну роль у підвищенні фондovіддачі в сільському господарстві відіграють ступінь використання земельного фонду й підвищення урожайності сільськогосподарських культур з огляду на поліпшення родючості ґрунту. Дослідження показують, що на підприємствах, які мають кращу якість земель, помітно вищий рівень фондovіддачі.

Найважливіший фактор підвищення фондovіддачі – забезпечення оптимальної структури основних виробничих засобів, що вказує на ефективність сільськогосподарського виробництва. Насамперед це стосується фондів рослинництва й тваринництва.

Дієвість роботи з основними виробничими засобами можна істотно підвищити з огляду на досягнення оптимальних пропорцій між силовими й робочими машинами. За браком робочих машин силові машини використовуються не в повному обсязі, що відбивається на рівні фондovіддачі.

У разі оптимального забезпечення засобів праці предметами праці інтенсивніше використовуються перші, й навпаки, у випадку браку предметів праці знижується ефективність управління ОЗ, яка регулюється значною мірою за допомогою оборотних коштів. Цю обставину доцільно брати до уваги при плануванні фондovіддачі. Тільки за досягненням оптимальних пропорцій між ОЗ й оборотними коштами подальша інтенсифікація виробництва дає позитивний ефект.

Ефективність управління ОЗ виробництва залежить також від їхнього технічного стану, ступеня відновлення й зношування. Високий ступінь зношування й поганий технічний стан призводять до зниження фондovіддачі. І навпаки, своєчасне відновлення ОЗ шляхом придбання, будівництва нових, реконструкції й ремонту старих об'єктів сприяє підвищенню продуктивності їх використання. Тому, аналізуючи причини зміни фондovіддачі, необхідно зважати на вплив і цього чинника. В освоєнні ОЗ важливу роль відіграють раціональна організація праці, а також підвищення матеріальної й моральної зацікавленості працівників у збільшенні фондovіддачі. Таким чином, якісне використання основних виробничих засобів безпосередньо пов'язане зі застосуванням базових й фінансових ресурсів і можливе через досягнення їх оптимальних пропорцій. Тому важливо не лише збільшувати виробничі потужності, але й домагатися пропорційності в їхньому складі.

При аналізі ефективності використання ОЗ необхідно також оцінювати їх розміри, динаміку і структуру вкладень. Для цього зіставляють дані на початок і кінець періоду за всіма елементами основних засобів. Узагальнені показники процесу спрямування і відновлення ОЗ наведені у ф. № 5 «Примітки до річної фінансової звітності», розділі II «Основні засоби».

ТЕМА 9. Оцінка фінансового стану підприємства

План

1. Необхідність здійснення оцінки фінансового стану підприємства.
2. Інформаційне забезпечення оцінки фінансового стану.
3. Показники оцінки фінансового стану.

1. Необхідність здійснення оцінки фінансового стану підприємства

Аналіз і контроль фінансової діяльності підприємства — це діагноз його фінансового стану, що дозволяє визначити недоліки і прорахунку, виявити і

мобілізувати внутрішні господарські резерви, збільшити доходи і прибутки, зменшити витрати виробництва, підвищити рентабельність, поліпшити фінансово-господарську діяльність підприємства в цілому.

У залежності від організації проведення фінансового аналізу розрізняють:

- зовнішній фінансовий аналіз, що здійснюють працівники податкових органів, аудиторських фірм, банків, страхових компаній з метою вивчення правильності відображення результатів фінансової діяльності підприємства;
- внутрішній фінансовий аналіз, що здійснюють менеджери підприємства з використанням усієї сукупності наявних інформативних показників.

Аналітична робота підприємства включає:

1. аналіз фінансових результатів і рентабельності:

- аналіз і оцінка рівня і динаміки показників прибутковості, факторний аналіз прибутку від реалізації продукції, товарів і послуг;
- аналіз фінансових результатів від інвестиційної й іншої діяльності;
- аналіз і оцінка використання чистого прибутку;
- аналіз взаємозв'язку витрат, обсягів виробництва продукції і прибутку
- аналіз взаємозв'язку прибутку, руху оборотного капіталу і грошових потоків;
- аналіз і оцінка впливу інфляції на фінансові результати;
- факторний аналіз показників рентабельності;

2. аналіз фінансового стану підприємства:

- аналіз і оцінка складу і динаміки майна;
- аналіз фінансової стійкості підприємства;
- аналіз ліквідності балансу;
- комплексний аналіз і рейтингова оцінка підприємства.

Фінансовий контроль — процес перевірки фінансової діяльності підприємства, своєчасне виявлення відхилень і прийняття оперативних управлінських рішень, що забезпечують її нормалізацію.

Основними функціями фінансового контролю є:

- спостереження за ходом реалізації фінансових завдань; вимір ступеня відхилення фактичних результатів фінансової діяльності від передбачених;
- діагностика по розмірах відхилень погіршень фінансового стану підприємства;
- розробка оперативних рішень по нормалізації фінансової діяльності;
- коректування окремих цілей і показників фінансової діяльності (наприклад, у випадках зміни зовнішнього фінансового середовища, кон'юнктури фінансового ринку, внутрішніх умов на підприємстві).

Оперативна, поточна фінансово-економічна робота.

Оперативна і поточна фінансова робота на підприємстві спрямована на практичне забезпечення фінансового забезпечення підприємницької діяльності і підтримка платоспроможності на належному рівні.

Поточна оперативна фінансова робота на підприємстві полягає в наступному:

- постійна робота зі споживачами щодо розрахунків за реалізовану продукцію, роботи, послуги;
- своєчасні розрахунки за надані ресурси і послуги з постачальниками;
- забезпечення своєчасної сплати податків, інших обов'язкових платежів.

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

Основні завдання аналізу фінансового стану:

- визначення ефективності використання фінансових ресурсів;
- аналіз ділової активності підприємства і його положень на фінансовому ринку;
- оцінка конкурентоздатності підприємства;
- об'єктивна оцінка динаміки і стану ліквідності, рентабельності, платоспроможності, фінансовій стійкості підприємства.

Аналіз фінансового стану підприємства – частина аналізу господарської діяльності підприємства, що складається з двох взаємозалежних частин: фінансового аналізу й управлінського аналізу.

У свою чергу ці частини аналізу включають зовнішній і внутрішній аналізи.

Зовнішній фінансовий аналіз здійснюється партнерами підприємства, що контролюють органами на основі даних публічної фінансової звітності.

Зовнішній фінансовий аналіз включає:

- аналіз абсолютних показників прибутку;
- аналіз показників рентабельності;
- аналіз фінансової стійкості, стабільності, платоспроможності і ліквідності балансу;
- аналіз ефективності використання залученого капіталу;
- економічна діагностика фінансового стану.

Внутрішній фінансовий аналіз здійснюється аналітиками підприємства і заснований на широкій інформаційній базі, включаючи оперативні дані.

Внутрішній фінансовий аналіз включає:

- аналіз майна (капіталу) підприємства;
- аналіз фінансової стійкості і стабільності підприємства;
- аналіз ділової активності підприємства;
- аналіз динаміки прибутку і рентабельності підприємства і факторів, що впливають на них;
- аналіз кредитоспроможності підприємства;
- аналіз ліквідності і платоспроможності підприємства;
- аналіз самооплатності підприємства.

Основні прийоми аналізу фінансового стану підприємства:

- горизонтальний аналіз порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;
- вертикальний аналіз - визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат;
- трендовий аналіз — порівняння кожної позиції звітності з попередніми періодами і визначення тренда — основної тенденції динаміки показників;
- аналіз коефіцієнтів — розрахунок відносин між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників;
- порівняльний аналіз — внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками підприємства, аналіз показників підприємства в порівнянні з показниками конкурентів, середньогалузевих показників;

• факторний аналіз — визначення впливу окремих факторів на результативний показник.

Методи аналізу фінансового стану підприємства – це комплекс науково - методичних прийомів дослідження фінансового стану підприємства.

Класифікація методів фінансового аналізу:

1 рівень:

Неформалізовані методи аналізу засновані на описі аналітичних процедур на логічному рівні, а не на твердих аналітичних взаємозв'язках і залежностях:

- метод експертних оцінок і сценаріїв;
- психологічний метод;
- морфологічний метод;
- порівняльний метод;
- побудова системи показників;
- побудова системи аналітичних таблиць.

Формалізовані методи аналізу засновані на жорстко формалізованих аналітичних залежностях:

- метод ланцюгових підстановок;
- метод арифметичної різниці;
- балансовий метод;
- метод відокремлення ізольованого впливу факторів;
- метод процентних чисел;
- інтегральний метод;
- диференціальний метод;
- логарифмічний метод;
- метод простих і складних відсотків;
- дисконтування.

2 рівень:

Традиційні методи економічної статистики:

- метод середніх і відносних величин;
- метод угруповання;
- графічний метод;
- індексний метод;
- елементарні методи обробки рядів динаміки.

Математико-статистичні методи:

- кореляційний аналіз;
- дисперсний аналіз;
- факторний аналіз;
- метод головних компонентів.

Основні типи моделей:

Дескриптивні моделі, що ґрунтуються на використанні фактичних даних бухгалтерського обліку та звітності:

- побудова системи звітних балансів;
- представлення фінансової звітності в різних аналітичних розрізах;
- вертикальний і горизонтальний аналіз звітності;
- система аналітичних коефіцієнтів.

Предикативні моделі мають прогнозний характер:

- розрахунок крапки оптимального обсягу продажів;
- побудова прогнозів фінансових звітів;

- динамічний аналіз.

Нормативні моделі засновані на порівнянні фактичних результатів діяльності підприємства з нормативними. Сутність моделей полягає в тому що на кожен статтю виробничих витрат встановлюється норматив і з'ясовуються причини відхилень від них фактичних даних. Моделі застосовуються в основному у внутрішньому фінансовому аналізі.

2. Інформаційне забезпечення оцінки фінансового стану

Інформаційна база аналізу фінансового стану підприємства включає:

- баланс (форма № 1) складається з активу і пасиву і свідчить про розподіл на активи і пасиви і фінансуванні активів за допомогою власного і притягнутого капіталу на дату балансу. Інформація використовується для оцінки структури ресурсів підприємства, їхньої ліквідності і платоспроможності підприємства, прогнозування майбутніх потреб у позичках, оцінки і прогнозування змін в економічних ресурсах.
- звіт про фінансові результати (форма № 2) відображає доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства за звітний період. Інформація використовується для оцінки і прогнозування діяльності підприємства, структури доходів і витрат.
- звіт про рух грошових коштів (форма № 3) відображає генерування і використання коштів протягом звітного періоду. Інформація використовується для оцінки і прогнозування операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства.
- звіт про власний капітал (форма № 4) відображає зміни в складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду. Інформація використовується для оцінки і прогнозування змін власного капіталу.
- примітки до звітів включають додатковий аналіз статей звітності. Інформація використовується для оцінки і прогнозування облікової політики, ризиків, діяльності підрозділів підприємства.
- дані статистичної звітності й оперативний дані (наприклад: звіт керівників підприємства, звіт аудитора, звертання ради директорів до акціонерів).

3. Показники оцінки фінансового стану.

У залежності від мети і завдань аналізу фінансового стану підприємства вибирають оптимальний комплекс показників і напрямків аналізу. Показники фінансового стану підприємства взаємозалежні і взаємообумовлені.

Класифікація основних показників оцінки фінансового стану підприємства:

1. Показники оцінки майнового стану підприємства
2. Показники прибутковості
3. Показники ліквідності і платоспроможності
4. Показники фінансової стійкості і стабільності підприємства
5. Показники рентабельності підприємства
6. Показники ділової активності
7. Показники акціонерного капіталу

Показники оцінки майнового стану підприємства

До основних показників, що характеризують майновий стан підприємства, належать:

Сума засобів у розпорядженні підприємства дає загальну вартісну оцінку активів на балансі підприємства.

Питома вага активної частини основних засобів (машини, устаткування, транспорт) = Вартість активної частини основних засобів: Вартість основних засобів x 100 %.

Коефіцієнт зносу основних засобів характеризує частина зношених основних засобів у їхній загальній вартості.

Коефіцієнт зносу основних засобів = Знос: Первісна вартість основних засобів по балансу.

Коефіцієнт відновлення основних засобів показує частина нових основних засобів на кінець періоду.

Коефіцієнт відновлення основних засобів = Балансова вартість нових основних засобів: Балансова вартість основних засобів на кінець періоду.

Коефіцієнт вибуття основних засобів показує частина вибулих основних засобів на початок періоду.

Коефіцієнт вибуття основних засобів = Балансова вартість вибулих основних засобів : Балансова вартість основних засобів на початок періоду.

Оцінка ліквідності і платоспроможності

Ліквідність підприємства — це здатність підприємства швидко продати активи й оплатити свої зобов'язання.

Ліквідність підприємства характеризується співвідношенням величини його високоліквідних активів і короткострокової заборгованості. Аналіз ліквідності припускає облік майбутніх змін ліквідності, ретельного аналізу структури кредиторської заборгованості підприємства. Аналіз ліквідності доповнюється аналізом платоспроможності.

Платоспроможність підприємства — це здатність підприємства вчасно і цілком виконати свої платіжні зобов'язання.

Аналіз платоспроможності доцільно здійснювати як за поточний, так і на прогнозований період. Поточну платоспроможність оцінюють на підставі звітного балансу, порівнюючи платіжні засоби по термінових зобов'язаннях з виконанням платіжного календаря. Індикатором платоспроможності є відношення суми надходжень коштів і постійних витрат.

Оцінка ліквідності і платоспроможності припускає розрахунок показників:

Величина власних обігових коштів — характеризує ту частину власного капіталу підприємства, що є джерелом покриття поточних витрат підприємства і відображена в підсумках звіту про власний капітал (ф. № 4).

Значення коефіцієнта покриття повинне бути більше 1,0. Збільшення цього показника вказує на позитивну тенденцію діяльності підприємства і залежить від щоденної потреби у вільних грошових ресурсах.

Коефіцієнт покриття = Оборотні активи : Поточні зобов'язання.

Орієнтоване значення коефіцієнта поточної ліквідності 1,0.

Коефіцієнт поточної ліквідності = Грошові кошти і їхні еквіваленти : Поточні зобов'язання.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності) показує можливість негайного погашення частини короткострокової заборгованості. Рекомендована нижня границя показника 0,2.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності = Грошові кошти : Поточні зобов'язання.

Рекомендована нижня границя показника — частина власних оборотних коштів у покритті запасів 50 %

Частина власних оборотних коштів у покритті запасів = Власні оборотні кошти : Усього активів.

Коефіцієнт покриття запасів повинен бути більше 1,0, у противному випадку поточний фінансовий стан підприємства вважається недостатньо стійким.

Коефіцієнт покриття запасів = Стабільні джерела покриття запасів: Запаси.

Комплексна оцінка фінансового стану підприємства

Комплексний аналіз фінансового стану підприємства вимагає оцінити тенденції змін, властивим фінансовим показникам.

Показники і фактори стабільного фінансового стану підприємства:

- стійка платоспроможність;
- ефективне використання капіталу;
- своєчасна організація розрахунків;
- наявність стабільних фінансових ресурсів.

Показники і фактори незадовільного фінансового стану підприємства:

- неефективне розміщення засобів;
- дефіцит власних оборотних коштів;
- наявність стійкої заборгованості по платежах;
- негативні тенденції у виробництві.

Узагальнені показники комплексної оцінки фінансового стану: Прибутковість підприємства характеризується абсолютними і відносними величинами. Абсолютний показник прибутковості — сума прибутків або доходів. Відносний показник - рівень рентабельності.

Рівень рентабельності = Прибуток від реалізації продукції: Собівартість продукції X 100 %.

У процесі аналізу вивчають зміни чистого прибутку, рівня рентабельності і фактори, що впливають на них.

Аналіз прибутковості підприємства проводиться в порівнянні з планом і попереднім періодом. У процесі аналізу обов'язково враховують темпи інфляції за допомогою індексації цін.

Комплексна оцінка фінансового стану підприємства узагальнює отримані в процесі аналізу дані, розраховані коефіцієнти і дозволяє зробити аргументовані висновки про фінансовий стан підприємства.

Тема 10. Фінансове планування на підприємствах

План

1. Зміст, завдання та методи фінансового планування.
2. Фінансовий план та порядок його складання.
3. Оперативне фінансове планування.

1. Зміст, завдання та методи фінансового планування

На стадії фінансового планування визначається загальна потреба в коштах для забезпечення нормальної виробничо-господарської діяльності і можливість одержання таких засобів. В умовах ринку підприємство самостійне визначає

напрямок та розмір використання прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків,

Фінансове планування — процес розробки системи фінансових планів і планових (нормативних) показників по забезпеченню розвитку підприємства необхідними фінансовими ресурсами і підвищенню ефективності його фінансової діяльності в майбутньому періоді.

Системи фінансового планування і форми реалізації його результатів на підприємстві.

Стратегічне планування — це процес визначення дій, необхідних для досягнення стратегічної мети (наприклад, збільшення прибутку, збереження положення на ринку, лідерство в галузі).

Стратегічне планування припускає дослідження факторів зовнішнього фінансового середовища і кон'юнктури фінансового ринку, конкретизацію цільових показників, розробку фінансової політики і системи організаційно-економічних заходів.

Поточне планування припускає розробку бюджетів на майбутній рік з розбивкою по кварталах. Вихідними передумовами для їхньої розробки є:

- напрямок фінансової діяльності на майбутній період;
- фінансова політика по окремих аспектах фінансової діяльності підприємства;
- плановані обсяги виробництва і реалізації продукції;
- фінансова стратегія підприємства і цільові стратегічні нормативи по основних економічних показниках операційної діяльності підприємства;
- система розроблених на підприємстві норм і нормативів витрат окремих ресурсів;
- діюча система ставок податкових платежів і норм амортизаційних відрахувань;
- середні ставки кредитного і депозитного відсотків на фінансовому ринку;
- результати фінансового аналізу за попередній період.

2. Фінансовий план та порядок його складання

За ринкової економіки для вирішення виробничих та комерційних завдань, які потребують вкладання коштів, необхідною є розробка внутрішньо фірмового документа бізнес-плану.

Бізнес-план має:

- давати конкретні уявлення про те, як функціонуватиме підприємство, яке місце воно займатиме на ринку;
- містити всі виробничі характеристики майбутнього підприємства, детально описувати схему його функціонування;
- розкривати принципи та методи керівництва підприємством;
- обов'язково містити програму управління фінансами, без якої неможливо розпочати справу та забезпечити ефективність її виконання;
- показати перспективи розвитку підприємства інвесторам та кредиторам.

Складання фінансового плану може відбуватися в три етапи:

1. Аналіз очікуваного виконання фінансового плану поточного.
2. Розгляд та вивчення виробничих, маркетингових показників, на підставі яких розраховуватимуться планові фінансові показники.
3. Розробка проекту фінансового плану.

Мета складання фінансового плану полягає у взаємоузгодженні доходів та витрат. Поточний фінансовий план складається на рік з розбивкою по кварталах, оскільки протягом року потреба в грошових коштах значно змінюється і може статися брак або надлишок фінансових ресурсів.

Фінансовий план підприємства може складатися з одного дохідного розділу «Джерела формування та надходження коштів» і чотирьох розхідних:

- «Приріст активів підприємства»;
- «Повернення залучених коштів»;
- «Витрати, пов'язані з внесенням обов'язкових платежів до бюджету та державних цільових фондів»;
- «Покриття збитків минулих періодів».

У дохідній частині фінансового плану — розділ 1 «Джерела формування та надходження коштів» відображаються показники, які характеризують очікуваний обсяг надходжень інвестиційних ресурсів (власних, залучених і позичених).

Процес фінансового планування передбачає, що при виникненні ситуації, коли у плановому періоді не очікується отримання прибутку від звичайної діяльності підприємством, то до фінансового плану додатково вноситься розрахунок формування фінансових результатів діяльності підприємства за встановленою формою. Для перевірки правильності складання балансу доходів і видатків розробляють спеціальну перевірочну таблицю — так званий шаховий баланс.

У підметі шахового балансу записують усі доходи і надходження коштів на підприємство, у присудку — усі видаткові платежі підприємства. Таким чином, по вертикалі групуються видатки в розрізі джерел їх покриття, а по горизонталі здійснюється розподіл доходів за напрямками їх використання.

Після затвердження Положення про складання річного фінансового плану державними підприємствами підприємствам недержавної форми власності також доцільно дотримуватися прийнятої для державних підприємств системи фінансового планування, оскільки вони забезпечує співвідношення планових і звітних показників.

Підприємствам важливо знати стан своїх фінансових ресурсів не тільки за певний період часу, а й на конкретну дату. Для цього розробляють платіжний календар.

Платіжний календар — це оперативний фінансовий план, який розробляють зазвичай на місяць із розбивкою на декади або тижні. У ньому визначають очікувані грошові потоки (у національній і чужоземній валютах) за всіма напрямками і термінами їх надходження і використання, а також порівнюють залишки грошових коштів, їх надходження і вибуття та оцінюють спроможність підприємства своєчасно виконувати всі свої поточні фінансові зобов'язання.

3. Оперативне фінансове планування

Поточне планування спрямоване на деталізацію довгострокових планів, що здійснюється за допомогою бюджетування.

Оперативне планування припускає розробку особливої форми бюджету — платіжного календаря, що розробляється по окремих видах руху грошових коштів і по підприємству в цілому. Звичайно платіжний календар розробляється на майбутній місяць з розбивкою по днях, тижнях, декадах і складається з двох розділів:

- графік витрат коштів;
- графік надходження коштів.

Бюджет — це план майбутніх операцій, виражений у кількісних (переважно в грошових) вимірниках на бюджетний період.

Бюджетування — це процес планування майбутніх операцій підприємства й оформлення його результатів у вигляді системи бюджетів.

Бюджетування здійснюється в двох напрямках:

- перший напрямок — це підготовка функціональних бюджетів (бюджетів підрозділів підприємства);
- другий напрямок — це розробка стандартів (норм) витрат на виробництво окремих виробів (або послуг).

Процес бюджетування включає такі основні стадії:

1. Доведення основних напрямків політики компанії до відома осіб, що відповідають за підготовку бюджетів.
2. Визначення обмежувальних факторів (потужність підприємства, попит на продукцію).
3. Підготовка бюджету продажу.
4. Попереднє складання бюджетів.
5. Обговорення бюджетів з вищим керівництвом.
6. Координація й аналіз обговорених бюджетів.
7. Затвердження бюджетів.

Існує два підходи до складання бюджетів:

1. прирістне бюджетування — це складання бюджетів на основі фактичних результатів, досягнутих у попередньому періоді;
2. бюджетування «з нуля» — це метод бюджетування, при якому розраховуються заплановані витрати так, ніби то діяльність здійснюється вперше.

На основі бюджетів усіх підрозділів готується зведений бюджет підприємства, що включає дві групи бюджетів: операційний і фінансовий.

Зведений бюджет — не сукупність бюджетів, що узагальнюють майбутні операції всіх підрозділів підприємства.

Операційні бюджети — це сукупність бюджетів витрат і доходів, що забезпечують складання бюджетного звіту про прибуток, що узагальнюють у цій групі бюджетів.

У групу операційних бюджетів входять: бюджет продажів, бюджет запасів, бюджет прямих матеріальних витрат, бюджет прямих витрат на оплату праці, бюджет виробничих накладних витрат, бюджет собівартості готової продукції, бюджет собівартості реалізованої продукції, бюджет витрат на збут, бюджет витрат на управління, бюджетний звіт про прибуток.

Фінансові бюджети — це сукупність бюджетів, що відображають заплановані грошові потоки і фінансовий стан підприємства

У групу фінансових бюджетів входять: бюджет капітальних вкладень, бюджет коштів, бюджетний баланс.

Види бюджетів:

Бюджет продажу — бюджет, що містить інформацію про запланований обсяг продажу, цін й очікуваного доходу від реалізації кожного виду продукції.

При розробці застосовується комплексний підхід, що включає дослідження ринку, статистичну інформацію і прогнози фахівців про економічний розвиток галузі і економіки в цілому. Одночасно розробляється графік очікуваних надходжень від реалізації продукції.

Бюджет виробництва — виробнича програма, яка визначає запланований обсяг номенклатури і обсяг виробництва продукції в бюджетному періоді.

Обсяг виробництва = Обсяг продажу + Запас готової продукції на кінець періоду - Запас готової продукції на початок періоду.

Бюджет використання матеріалів — плановий документ, що визначає кількість і номенклатуру матеріалів, необхідних для виконання виробничої програми бюджетного періоду.

Бюджет придбання матеріалів — плановий документ, що містить розрахунок кількості матеріалів, які необхідно придбати в бюджетному періоді.

Обсяг закупівлі матеріалів на кінець періоду = Виробничі потреби в матеріалах + Необхідний запас матеріалів на кінець періоду - Початковий запас матеріалів.

Бюджет прямих витрат на оплату праці — плановий документ, у якому визначені витрати на оплату праці, необхідні для виробництва товарів або послуг за бюджетний період.

Складається на основі бюджету виробництва і встановлених технологічних норм праці на одиницю продукції і тарифної ставки робітників відповідної кваліфікації.

Бюджет собівартості виготовленої продукції — плановий документ, у якому проведений розрахунок собівартості продукції, що передбачається виготовити в бюджетному періоді.

Бюджетна собівартість виготовленої продукції визначається на основі бюджетів використання прямих матеріалів, прямих витрат на оплату праці і виробничих накладних витрат з урахуванням запланованих залишків незавершеного виробництва.

Бюджет собівартості реалізованої продукції — плановий документ, що містить розрахунок собівартості продукції, що передбачається реалізувати в бюджетному періоді.

Бюджет собівартості реалізованої продукції складається на основі бюджетів запасів готової продукції і собівартості виготовленої продукції.

Собівартість реалізованої продукції = Залишок готової продукції на початок періоду + Собівартість виготовленої продукції — Залишок готової продукції на кінець періоду.

Бюджет загальногосподарських (загальних і адміністративних) витрат — плановий документ, що відображає очікувані витрати на управління й обслуговування підприємства в цілому.

Складається шляхом об'єднання бюджетів усіх відділів і служб керування підприємства і його господарського обслуговування.

Бюджет витрат на збут — плановий документ, у якому приведені постійні і перемінні витрати, зв'язані зі збутом продукції в бюджетному періоді.

Складається виходячи з бюджету продажів.

Бюджетний звіт про прибуток — проформа фінансової звітності, складена до початку звітного періоду, що визначає фінансовий результат в майбутньому періоді.

Складається на підставі бюджетів продажів, собівартості реалізованої продукції, витрат на збут і загально-виробничі витрати.

Бюджет коштів — плановий документ, що містить розрахунки майбутніх платежів та джерела надходження коштів.

Складається на основі операційних бюджетів і бюджетів капітальних вкладень.

Бюджетний баланс — проформа фінансової звітності, що містить інформацію про майбутній фінансовий стан підприємства, що очікується в результаті запланованих операцій.

Бюджет продаж містить у собі очікуваний грошовий потік від продажу, що надалі буде включений у дохідну частину бюджету грошового потоку. Для прогнозу грошових надходжень від продажу необхідно враховувати яка частина відвантаженої продукції буде оплачена в перший звітний період (період відвантаження), у другий і т. д., з урахуванням безнадійних боргів.

Бюджет виробництва — план випуску продукції в натуральних показниках. Бюджет виробництва складається виходячи з бюджету продаж; він враховує виробничі потужності, збільшення або зменшення запасів, а також величину зовнішніх закупівель.

Бюджет прямих витрат на матеріали складається на основі виробничого бюджету і бюджету продажів. Бюджет прямих витрат на матеріали показує, скільки сировини і матеріалів потрібно для виробництва і скільки сировини і матеріалів повинне бути закуплено. Бюджет прямих витрат на матеріали складається з урахуванням термінів і порядку погашення кредиторської заборгованості за матеріали.

Список літератури:

1. Фінанси підприємств. Підручник/ За ред. А.М. Поддєрьогіна. К., КНЕУ, 1999. Стор. 5-14.
2. Фінанси підприємств. Підручник/ За ред. Р.А.Слав юк. К., Цул, 2004, стор.4-12.
3. Фінанси підприємств. Підручник/ За ред. Кірейцева А. К.,ЦУЛ, 2001, стор.5-14.

ТЕМА 11: Фінансова санація підприємств

План

1. Фактори виникнення фінансової кризи на підприємстві.
2. Економічний зміст і порядок проведення фінансової санації підприємства.
3. Джерела проведення фінансової санації на підприємствах.

1. Фактори виникнення фінансової кризи на підприємстві

Фінансова криза — фаза незбалансованої діяльності підприємства при обмежених можливостях впливу його керівництва на фінансові відносини

На практиці кризу ідентифікують з погрозою неплатоспроможності і банкрутства підприємства, збитковою діяльністю або дефіцитом потенціалу для успішного функціонування.

Фінансова криза підприємства характеризують по трьох основних параметрах:

- причини виникнення;
- вид кризи;
- стадія розвитку кризи.

Основні екзогенні фактори фінансової кризи, тобто не залежні від діяльності підприємства:

- спад кон'юнктури в економіці в цілому;
- зниження купівельної спроможності населення;
- значний рівень інфляції;
- нестабільність господарського і податкового законодавства;
- нестабільність фінансового і валютного ринків;
- посилення конкуренції в галузі;
- криза окремої галузі;
- сезонні коливання;
- посилення монополізму на ринку;
- дискримінація підприємства органами влади і керування;
- політична нестабільність;
- конфлікти між засновниками (власниками).

Основні ендогенні фактори фінансової кризи, тобто залежні від підприємства:

- низька якість менеджменту;
- дефіцити в організаційній структурі;
- недоліки у виробничій сфері;
- низький рівень кваліфікації персоналу;
- низький рівень маркетингу і втрата ринков збуту;
- прорахунки в інвестиційній політиці;
- дефіцит інновацій;
- дефіцит фінансування;
- недостатній контроль;
- незадовільна робота служб, підрозділів підприємства.

Види і фази криз

Стратегічна криза виникає в умовах зруйнованого виробничого потенціалу і відсутності довгострокових факторів успіху.

Криза прибутковості виникає в умовах наявності перманентних збитків, що «з'їдають» власний капітал підприємства і приводять до незадовільної структури балансу.

Криза ліквідності виникає у випадку неплатоспроможності підприємства або наявності реальної погрози втрати платоспроможності.

Між різними видами криз існують тісні зв'язки — стратегічна криза породжує кризу прибутковості, що у свою чергу приводить до кризи платоспроможності. Закономірним результатом розвитку симптомів

фінансової кризи є надмірна кредиторська заборгованість, неплатоспроможність і банкрутство підприємства.

Ідентифікація глибини фінансової кризи дозволяє вибрати ефективні шляхи по її подоланню.

Виділяють три фази кризи:

- фаза, що безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства за умови його переходу на режим антикризового управління;
- фаза, що загрожує подальшому існуванню підприємства і вимагає термінового проведення фінансової санації;
- кризовий стан підприємства, що веде до його ліквідації.

2. Економічний зміст та порядок проведення фінансової санації

Санація – система заходів щодо фінансового оздоровлення підприємства, реалізованих за допомогою сторонніх юридичних або фізичних осіб і спрямованих на запобігання оголошення підприємства –боржника банкрутом і його ліквідації.

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків і усунення причин їхнього виникнення, поновлення або збереження ліквідності, платоспроможності, зменшення усіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу і формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санації.

Санація проводиться в трьох основних випадках:

- до порушення кредиторами справи про банкрутство, якщо підприємство в спробі виходу з кризи вдається до зовнішньої допомоги зі своєї ініціативи;
- якщо саме підприємство, звернувшись в арбітражний суд із заявою про банкрутство, одночасно пропонує умови своєї санації;
- якщо рішення про проведення санації виносить арбітражний суд по пропозиціях, що надійшли, від бажаючих задовольнити вимоги кредиторів до боржника і погасити його зобов'язання перед бюджетом.

Розробка плану санації підприємства

Розробка плану санації може здійснюватися фінансовими і контролюючими службами підприємства, представниками потенційного санатора, незалежними аудиторськими і консалтинговими фірмами.

План санації включає:

Вступ

В вступі дається характеристика підприємства: зведення про правову форму організації бізнесу, формі власності, організаційній структурі, сфері діяльності і коротка історична довідка про розвиток підприємства.

1 розділ включає підрозділи:

- оцінка зовнішніх умов (політична, економічна, демографічна ситуація, що дозволяє оцінити можливість адаптації стратегії розвитку підприємства до зовнішнього середовища);
- аналіз майнового та фінансово-господарського стану;
- аналіз причин фінансової кризи і слабких місць (систематизація й оцінка причин кризи і його впливу на діяльність підприємства на основі виявлення слабких місць);
- наявний потенціал (визначаються сильні сторони діяльності підприємства, можливі шанси і наявний потенціал у всіх сферах).

2 розділ

Розділ містить стратегічні цілі санації, цільові орієнтири і розробку стратегії санації.

3 розділ

Складові частини:

- план маркетингу й оцінка ринку збуту продукції (визначаються фактори, що впливають на збут і місткість ринку, мотивація споживачів, галузеві ризики, кількісно оцінюється частка ринка);
- план виробництва і капіталовкладень (містить дані про використання устаткування, його знос, витрати на придбання нового обладнання, ремонт і реконструкцію, можливості оренди і лізингу);
- організаційний план (відображає організаційну структуру підприємства, можливість його реструктуризації, аналіз складу і якості менеджменту);
- фінансовий план (включає прогноз обсягів випуску і реалізації продукції; баланс грошових надходжень і витрат; зведений баланс активів і пасивів; форми і джерела мобілізації фінансових ресурсів; графіки освоєння, окупності і повернення фінансових ресурсів).

4 розділ

У розділі розраховується ефективність санації, організаційні заходи щодо її проведення і контроль за ходом реалізації.

Мета санації вважається досягнутою, якщо вдалося за рахунок зовнішньої фінансової допомоги або реорганізаційних заходів нормалізувати господарську діяльність і уникнути оголошення підприємства-боржника банкрутом з наступною його ліквідацією.

Санаційний аудит — це аудит підприємства, що знаходиться в стані фінансової кризи.

Головна мета санаційного аудита — оцінка санаційної спроможності підприємства на підставі аналізу фінансово-господарської діяльності і наявного плану фінансового оздоровлення.

Санаційний аудит проводиться зовнішніми аудиторами в тісному співробітництві з внутрішніми службами підприємства.

Етапи проведення санаційного аудита:

1. Збір і систематизація інформації про підприємство.
2. Розрахунок і аналіз фактичних показників і тенденцій розвитку (оцінка стану фінансової кризи).
3. Аналіз причин і симптомів фінансової кризи і виявлення слабких сторін діяльності.
4. Ухвалення рішення про санацію або ліквідацію підприємства.

Акт про результати проведення фінансового аудита повинний відображати реальне положення підприємства і його санаційні шанси.

Аналіз причин і симптомів кризи

Аналіз причин і симптомів кризи включає визначення правильності в санаційній концепції причин і факторів кризи. На цьому етапі визначають вид і фазу фінансової кризи, систематизуються сильні і слабкі сторони діяльності підприємства.

У практиці санаційного аудита часто використовують SWOFT- analysis: аналіз сильних (Strength) і слабких (Failure) сторін, шансів (Opportunities) і ризиків (Threat) (в економічній літературі зустрічається назва SWOT — аналіз).

Цей вид аналізу може використовуватися для всього підприємства, по окремих підрозділах і в розрізі окремих видів продукції.

У результаті розробляються рекомендації з ефективного використання наявного потенціалу, по усуненню слабких позицій, по нейтралізації ризиків і використанню додаткових шансів.

На практиці в ході виконання SWOFT-analysis з метою контролю використовують анкетування й ABC-аналіз (об'єкт контролю розділяють на три цзупи і кожен контролюють у визначений термін).

3. Джерела проведення фінансової санації

Мобілізація внутрішніх резервів фінансової стабілізації спрямована на відновлення платоспроможності і ліквідності підприємства.

1. Реструктуризація активів включає санаційні заходи:

- мобілізація прихованих резервів шляхом реалізації окремих об'єктів основних і оборотних коштів, що не зв'язані з процесами виробництва і реалізації або в результаті індексації балансової вартості основних фондів (збільшується стаття «Статутний капітал» або «Додатковий капітал»).

Приховані резерви:

- використання поворотного лізингу шляхом продажу основних фондів і одночасне їхнє залучення через оперативний або фінансовий лізинг;
- здача в оренду основних фондів;
- оптимізація структури розміщення оборотного капіталу, наприклад, шляхом зменшення запасів сировини і матеріалів, незавершеного виробництва;
- продаж окремих, низькорентабельних структурних підрозділів(філій);
- використання давальницької сировини — спосіб завантаження виробничих потужностей підприємства при якому сировина і матеріали надаються підприємству безкоштовно, однак, виготовлена продукція є власністю постачальника сировини (підприємство одержує частину готової продукції або грошові кошти відповідно до договору);
- рефінансування дебіторської заборгованості шляхом переведення її в ліквідні форми оборотних активів: гроші, короткострокові фінансові вкладення.

2.Економічний зміст і порядок проведення фінансової санації підприємства

Основні форми рефінансування дебіторської заборгованості:

- факторинг — продаж дебіторської заборгованості факторинговій компанії або банку;
- облік або дисконт векселів;
- форфейтинг — кредитування зовнішньоекономічних операцій у формі викупу у експортера векселів і інших боргових вимог, акцептованих імпортером.

2. Зменшення витрат включає санаційні заходи:

- заморожування інвестиційних вкладень;
- зниження валових витрат.

3. Збільшення виручки від реалізації шляхом активізації збутової маркетингової політики.

Форма санації характеризує той механізм, за допомогою якого досягаються її основні цілі. Умовно розрізняють два види санації, що можуть бути представлені в різних формах.

Види і форми санації:

1. Санація без залучення додаткових фінансових ресурсів:

- зменшення номінального капіталу підприємства;
- конверсія власності в борг;
- конверсія боргу у власність;
- пролонгація термінів сплати заборгованості;
- добровільне зменшення заборгованості;
- самофінансування;

2. Санація з залученням нового фінансового капіталу:

- альтернативна санація;
- зменшення номінального капіталу з майбутнім його збільшенням;
- безповоротна фінансова допомога власників;
- безповоротна фінансова допомога персоналові;
- емісія облігацій конверсійної позики;
- залучення додаткових позичок.

3.Джерела проведення фінансової санації на підприємствах

У залежності від джерел мобілізації фінансових ресурсів розрізняють автономну санацію (власні засоби підприємства і капітал його власників) і зовнішню санацію (засобу кредиторів і держави). Окремо виділяють вид санації — за допомогою державної фінансової підтримки, здійснюваної як на поворотній, так і на безповоротній основі.

Банкрутство — це визнана арбітражним судом нездатність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як шляхом застосування ліквідаційної процедури.

Суб'єктом банкрутства вважається боржник, нездатність якого виконати свої грошові зобов'язання, визнано господарським судом.

Основні причини банкрутства:

- серйозне порушення фінансової стійкості підприємства, що перешкоджає нормальному здійсненню його господарської діяльності;
- істотна незбалансованість у рамках щодо тривалого періоду часу обсягів його грошових потоків;
- тривала неплатоспроможність підприємства, викликана низькою ліквідністю його активів.

Види банкрутства

Поняття банкрутства характеризується різними його видами. У законодавчій і фінансовій практиці виділяють наступні види банкрутства підприємств:

1. Навмисне банкрутство — навмисне приховання факту стійкої фінансової нездатності, шляхом надання недостовірних даних.

Ознаки навмисного банкрутства:

- надання недостовірних даних про фінансовий стан боржника;
- причинний зв'язок між такими даними і збитками, що несе кредитор;
- якщо сховане банкрутство є наслідком дії форс-мажорних обставин.

Максимальні стягнення за навмисне банкрутство застосовуються у випадках, коли сформована ситуація є наслідком різного роду зловживань і некомпетентного ведення фінансово-господарської діяльності.

2. Фіктивне банкрутство — свідомо помилкове оголошення підприємством про свою неспроможність з метою введення в оману кредиторів для одержання від них відстрочки (розстрочки) виконання своїх кредитних зобов'язань або знижки сум кредитної заборгованості.

Виявлені факти фіктивного банкрутства переслідуються в кримінальному порядку.

3. Навмисне банкрутство — навмисне створення (або збільшення) керівником або власником підприємства його неплатоспроможності; нанесення ними економічного збитку в інтересах інших осіб; свідомо некомпетентне фінансове керування.

Виявлені факти навмисного банкрутства переслідуються згідно з законом.

4. Реальне банкрутство — повна нездатність підприємства відновити в майбутньому періоді свою фінансову стійкість і платоспроможність у силу реальних втрат використання капіталу Катастрофічний рівень втрат капіталу не дозволяє підприємству здійснювати ефективну діяльність, і воно стає банкрутом.

5. Технічне банкрутство — неплатоспроможність підприємства, викликана істотним простроченням його дебіторської заборгованості. Дебіторська заборгованість перевищує розмір кредиторської заборгованості, а сума активів значно перевершує обсяг фінансових зобов'язань.

Порядок оголошення підприємства банкрутом

Ведення справи про банкрутство включає наступні складові:

1. Процедура встановлення факту неплатоспроможності боржника і незаперечність вимог кредитора (якщо він є ініціатором відкриття справи).
2. Виявлення всіх кредиторів і потенційних санаторів.
3. Санація (якщо можливо), або складання мирової угоди.
4. Визнання боржника банкрутом.
5. Процедура задоволення вимог кредиторів за рахунок ліквідації майнових активів боржника.

Список використаної літератури:

Базова:

1. Фінанси підприємств: Збірник практичних завдань. – Миколаїв: РВЦ МНУ, 2010. - 24 с.
2. Ясинська Н.А. Аналіз фінансово-господарської діяльності державних та комунальних підприємств: [навчально-методичний посібник] / Н. А. Ясинська, С. С. Степанчук. - Донецьк, ДонДУУ, 2010. – 139 с.
3. Поважний О. С. Фінанси підприємств : навч. посіб. / О. С. Поважний, Н. А. Ясинська, Л. О. Шульга (Мін-во освіти і науки України; Гриф). – Донецьк : ДонДУУ, 2012. – 419 с.
4. Поважний О. С. Фінанси підприємств: підручник / О. С. Поважний, Н. А. Ясинська, Н. О. Шира. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2015. – 460 с.
5. Фінанси підприємств: Підручник/А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.: Кер. Кол. Авт. І наук. Ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 5-те вид., перероб. та допов. – К.: КНЕУ, 2004. – 546 с.

Допоміжна:

1. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. - М.: Финансы и статистика, 2001. – 800 с.
2. Держава та економічне зростання (концепція державного регулювання відтворювальних процесів в економіці України) / за ред. Кваснюка Б.Є. – К.: Ін-т економ. прогноз., 2001. – 88 с.
3. Дєєва Н.М., Олійник В.Я., Григораш Т.Ф., Григораш Г.В., Буряк А.В. Управління корпоративними фінансами. Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 200 с.
4. Зятковський І.В. Фінанси підприємств: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2003. – 364 с.
5. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2003. - 195 с.
6. Лукасевич И.Я. Анализ финансовых операций. Методы, модели, техника вычислений. - М.: Финансы, «ЮНИТИ», 2003. - 400 с.
7. Львов Д.С. Экономика развития. – М.: «Экзамен», 2002. – 512 с.
8. Мазур И.И., Шапиро В.В. Реструктуризация предприятий и компаний. Справочное пособие. – М.: ВШ, 2000. – 587 с.
9. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник. – К.: Вища школа, 2003. – 278 с.
10. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент: Управление денежным оборотом предприятия: Учебник. - М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 2002.- 400 с.

11. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник. – 10-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2007. – 504 с.
12. Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятия. – М.: Академический Проект, 2002. – 573 с.
13. Роберт Н. Холт. Основы финансового менеджмента. - М.: Международные отношения, 2003. - 240 с.
14. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: Учебное пособие для ВУЗов. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 336 с.
15. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учеб. – М.: Новое знание, 2004. – 640 с.
16. Савчук В.П. Управление финансами предприятия. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2003. – 480 с.
17. Современный финансово-кредитный словарь / Под общ. ред. М. Г. Лапусты, П.С. Никольского. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 526 с.
18. Стоянова Е.С. и др. Управление оборотным капиталом. – М.: «Перспектива», 2001. – 128 с.
19. Терещенко О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навчально-методичний посібник. – К.: КНЕУ, 2000.- 480 с.
20. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
21. Тренев Н.Н. Управление финансами: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 496 с.
22. Финансы предприятий: Учеб. пособие / Е.И.Бородина, Ю.С. Голикова, Н.В. Колчина, З.М. Смирнова, под ред. Е.И. Бородиной.- М. Банки и биржи ЮНИТИ, 2002.- 208 с.
23. Філіна Г.І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 320 с.
24. Финансы предприятий: Навчальний посібник: Курс лекцій / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. – К.: ЦУЛ, 2002. – 268 с.
25. Финансы предприятий: Підручник / За ред проф. А.М. Поддєрьоїна. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.
26. Холт Р.Н. Основы финансового менеджмента. - М: Дело, 2003. – 128 с.
27. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. - М.: Инфра - М, 2002. – 343 с.
28. Шиян Д.В., Строченко Н.І. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. – К.: Видавництво А.С.К., 2003. – 204 с.
29. Экономический анализ / А.И. Гинзбург. – СПб.: Питер, 2003. – 480 с.
30. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. посібник. – К.:ЦУЛ, 2002. – 360 с.
31. Ясинська Н. А. Проблеми фінансування малого підприємництва в Україні / Н. А. Ясинська, К. С. Аніщенко // Фінансовий механізм державного управління економікою України: зб. наук. праць Дон. держ. ун-ту упр. – Донецьк : ДонДУУ, 2009. – Т. X. – С. 273–287.

Інформаційні ресурси:

1. Податковий кодекс України від 23.12.2010 року N 2856-V. Із змінами та доповненнями ([http:// www. rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)).
2. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23 лютого 2006 року № 3480-IV. Із змінами і доповненнями ([http:// www. rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)).

3. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2000 року № 2121- III. Із змінами і доповненнями ([http:// www. rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)).
4. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 року №1560-XII. Із змінами і доповненнями ([http:// www. rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)).
5. Про систему оподаткування: Закон України від 25 червня 1991 року №1251-XII. Із змінами і доповненнями ([http:// www. rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)).
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV. Із змінами і доповненнями (<http://www.rada.gov.ua>).
7. Про фінансовий лізинг: Закон України від 11 грудня 2003 року № 1381-IV. Із змінами і доповненнями ([http:// www. rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)).
8. Про обіг векселів в Україні: Закон України від 5 квітня 2001 року № 2374-III. Із змінами і доповненнями ([http:// www. rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)).
9. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. 3436-IV. Із змінами та доповненнями ([http:// www. rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)).
10. Законодавство України з питань банкрутства суб'єктів господарювання. Збірник законодавчих та нормативних актів / Упорядник Камлик М.І. – К.: Атака, 2003. – 352 с.
11. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: від 19 січня 2006 року № 14 / Міністерство економіки України, Наказ. Із змінами і доповненнями ([http:// www. rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)).
12. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 30 червня 1999 року № 784-XIV. Із змінами і доповненнями ([http:// www. rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)).
13. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 9 липня 2003 року №1058-IV. Із змінами та доповненнями (<http://www.rada.gov.ua>).
14. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням: Закон України від 18 січня 2001 року №2240-III. Із змінами та доповненнями ([http:// www. rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)).
15. Про розмір внесків на деякі види загальнообов'язкового державного соціального страхування: Закон України від 11 січня 2001 року №2213-III. Із змінами та доповненнями ([http:// www. rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)).
16. Ясинська Н. А. Зміст курсу «Фінанси підприємств». Персональний Web-ресурс викладача. Інтернет- ресурс.- Джерело доступу [<http://mechmat.mnu.mk.ua/>].